

Manager de la performance marketing et commerciale

RNCP2430 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312p
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	08/10/2009

Certificateur(s)

Association lyonnaise pour la formation (ALPF) - IDRAC

<http://www.lyon.ecoles-idrac.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager de la performance marketing et commerciale exerce les activités suivantes : - analyse de l'environnement économique de l'entreprise

- définition et mise en oeuvre des objectifs stratégiques, commerciaux, marketing et financiers pour son équipe en relation avec la direction de son entreprise
- définition, conception, mise en oeuvre, encadrement des actions nécessaires à l'atteinte des objectifs
- animation et encadrement d'équipe
- conception et mise en oeuvre des critères quantitatifs et qualitatifs d'évaluation des performances humaines et commerciales en vue de proposer des axes de progrès pour l'entreprise, les personnes et les produits
- participation à des groupes de travail et à des projets liés à la politique produit et à l'organisation de l'entreprise en environnement multiculturel

COMPÉTENCES ATTESTÉES

COMPETENCES OU CAPACITES ATTESTEES - connaissance de l'environnement juridique et économique de l'entreprise

- maîtrise des méthodes de réalisation et d'analyse d'un business plan en vue de comprendre les choix stratégiques de l'entreprise
- maîtrise des techniques d'enquêtes qualitatives et quantitatives, de la veille stratégique, de marketing opérationnel en vue de réaliser des études de marchés
- maîtrise des techniques d'enquêtes liées à la concurrence et à la satisfaction, de la veille concurrentielle en vue de mener des études de concurrence, de satisfaction
- maîtrise des techniques de vente et de négociation, de communication en vue de réaliser des ventes
- connaissance et maîtrise du droit commercial et de la vente
- maîtrise des techniques d'animation et d'encadrement d'équipe
- maîtrise des techniques d'analyse financière et de gestion
- maîtrise de l'anglais et d'une autre langue en vue d'exercer ses activités

maîtrise de compétences spécifiques liée aux composantes de renforcements professionnels et de spécialisations.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le manager de la performance marketing et commerciale travaille dans les entreprises de production de biens et

services de tous secteurs d'activité. Les moyennes et grandes entreprises (500 personnes), et les secteurs B2B sont plus représentés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emploi accessibles : - Responsable de la Stratégie Commerciale

- Responsable des ventes
- Chef de produit

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

5 personnalités externes, issues des milieux professionnels visés par la certification, indépendantes de l'Ecole, o 1 représentant d'une organisation professionnelle

o 2 dirigeants d'entreprise

o 2 professionnels salariés

4 représentants de l'Ecole :

o Le Directeur Général

o Le Directeur des Etudes

o 2 Professeurs permanents, responsables de départements

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 08/10/2009

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2043

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP9385

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ecoles-idrac.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2430/>