

Manager de la stratégie et de la performance commerciale

RNCP31037 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1707, H1102, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/07/2021

Certificateur(s)

ETUDES SUPERIEURES APPLIQUEES AUX AFFA · SIRET : 35272448800015

Partenaires habilités

30 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 30 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
A 3 D	48180466400011	Former et organiser l'évaluation
AFC ALTERNANCE FORMATION COMMUNICATION	41885869200043	Former et organiser l'évaluation
ASS FORMATION INTERPROFESSION P.E	38909535700023	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION EUROPE TECHNIQUE	33054216800027	Former et organiser l'évaluation
AUVERGNE FORMATION	52425048700013	Former et organiser l'évaluation
B2H 13 AIX	81946418100034	Former et organiser l'évaluation
B2H13 MARSEILLE	81839227600015	Former et organiser l'évaluation
B2H83 FREJUS	85151781300016	Former et organiser l'évaluation
B2H 83 LA VALETTE	81839222700018	Former et organiser l'évaluation
ECOFAC	40243776800136	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 30 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp31037-manager-de-la-strategie-et-de-la-performance-commerciale/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la manager de la stratégie et de la performance commerciale contribue au développement de son entreprise, grâce, notamment, à la stratégie marketing et commerciale qu'il/elle sait concevoir et déployer afin d'offrir des produits ou des services de masses, ciblés ou spécifiques. Responsable d'un marché, d'un segment de marché, ou d'un produit ou groupe de produits, il/elle en élabore la stratégie marketing et commerciale incluant l'activité de marketing opérationnel et notamment la gestion de la relation client, en veillant à sa cohérence avec la politique générale de

l'entreprise, ses orientations et les données résultant d'études de terrain.

Le/la manager de la stratégie et de la performance commerciale exerce tout ou partie des domaines d'activités suivants :

- Elaboration de la stratégie marketing et commerciale et optimisation de sa performance
- Elaboration de la stratégie multicanale
- Pilotage du plan d'action
- Développement des campagnes de prospection et détection d'affaires
- Négociation d'affaires
- Pilotage d'affaires
- Management d'équipes

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les candidats sont évalués sur les capacités relevant des compétences suivantes :

- Bâtir une stratégie et une politique marketing et commerciale définissant les grandes orientations et les objectifs à 3 et 5 ans
- Elaborer une stratégie multicanale en faisant le choix argumenté des canaux les plus appropriés et les plus porteurs de performance
- Organiser et structurer l'activité au regard de la stratégie élaborée, des objectifs fixés, du budget alloué en anticipant et minimisant les risques
- Analyser et anticiper les évolutions du marché en exerçant une fonction de veille attentive afin d'identifier des potentialités d'affaires
- Prendre en compte les besoins spécifiques du client afin de lui apporter une solution adaptée ou « sur mesure » conduisant à une proposition commerciale négociée et contractualisée
- Assurer la maîtrise d'œuvre en pilotant et coordonnant l'activité des différents intervenants dans le projet et en mettant en place les dispositifs de contrôle d'avancement et de suivi des opérations
- Organiser et répartir la charge de travail de son équipe en fonction des objectifs, compétences, portefeuilles, climat social... et superviser l'état d'avancement des opérations en évaluant et récompensant les résultats collectifs et individuels obtenus.

Blocs de compétences

RNCP31037BC01 — Elaborer la stratégie commerciale et marketing multicanale et optimiser sa performance

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

en tenant compte de la stratégie de développement de l'entreprise, concevoir et présenter la politique marketing et commerciale d'une entreprise et ses objectifs de performance à un moyen terme de 3 à 5 ans.

Modalités d'évaluation :

analyse de l'entreprise et des marchés et propositions de plan d'actions de développement marketing et commercial intégrant la composante multicanale (analyse du secteur, opportunités et risques, comportements des clients, orientations à développer, nouvelles offres à proposer, politique de prix...)

RNCP31037BC02 — Développer les campagnes de prospection et piloter le plan d'actions opérationnelles

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

en cohérence avec les plans de développement définis, organiser les modalités d'une fonction de veille, sélectionner et piloter les actions à conduire et en définir les indicateurs de suivi et d'évaluation des actions.

Modalités d'évaluation :

élaboration des modalités d'exercice de la fonction de prospection et de veille et rédaction d'un rapport (sélection des données à recueillir, choix des sources d'informations à consulter, méthodologie utilisée...) ; conception d'un plan d'actions opérationnelles et de son pilotage (actions choisies en fonction des zones et des cibles, planning général, budget des actions, modalités de pilotage, de négociation commerciale et d'évaluation des actions...)

RNCP31037BC03 — Piloter, budgéter et contrôler la réalisation des affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

en analysant l'évolution de l'entreprise et de sa situation économique, gérer les dimensions budgétaires, financières et administratives en vérifiant la fiabilité des comptes, en décidant des actions à mener au regard des écarts constatés entre les objectifs prévisionnels et les résultats atteints.

Modalités d'évaluation :

modalités de pilotage et de suivi d'une prestation chez le client (planning général du projet, objectifs par étapes et leur valorisation, acteurs concernés par la réalisation économique du projet, modalités de coordination des acteurs, outils de suivi et de reporting économique du projet...).

RNCP31037BC04 — Manager des équipes

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

en structurant le marché et la cible des clients, organiser le travail à produire selon les projets à conduire et en contrôlant la réalisation des activités ; animer, évaluer et accompagner une équipe de travail en favorisant l'implication de chacun et le développement des compétences.

Modalités d'évaluation :

organisation du travail d'une équipe et mode de management de celle-ci (présentation du portefeuille clients, définition des compétences à mobiliser selon les zones et les caractéristiques du public cible, répartition des zones en fonction du champ de compétences à mobiliser, mode d'animation de l'équipe, types de management mis en oeuvre...).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le manager de la stratégie et de la performance commerciale se rencontre dans toutes les entreprises de biens et de service de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités en France ou à l'étranger.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Ingénieur(e) d'affaires
- Ingénieur(e) commercial(e) (avec compétence technique supplémentaire)
- Développeur(se) d'affaires (business developer)
- Responsable grands comptes (account manager)
- Responsable commercial(e)
- Négociateur(rice) d'affaires internationales
- Directeur(rice) de clientèle
- Directeur(rice) de marché/district
- Directeur(rice) des ventes (sales manager)
- Directeur(rice) d'agence
- Directeur(rice) commercial(e)
- Directeur(rice) e-commerce
- Directeur(rice) du développement

A certaines de ces fonctions sont données des appellations spécifiques en fonction du secteur d'activité : Par exemple :

Le/la « chef(fe) de publicité » indique en agence conseil en communication, agence média, média, un(e) responsable de clientèle, un(e) ingénieur(e) d'affaire,

Le /la « chef(fe) de Groupe » indique en agence conseil en communication, agence média, média, un(e) responsable commercial(e), responsable grands-comptes,

Le/la « Consultant(e) » indique dans des entreprises de conseil (conseils aux entreprises) un(e) responsable commercial(e), responsable grands-comptes

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

4 à 5 personnes :

- 1 président professionnel extérieur à l'établissement
- 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement
- Le responsable du programme

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/07/2021
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP26264

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35894

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31037/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	14
Montant total engagé	25 725 €
Coût moyen par dossier	1 838 €
Durée moyenne	149 h
Période	08/2020 – 07/2021
France compétences	84 %
France Travail	16 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.