

Responsable de la stratégie marketing et commerciale de mode

RNCP31511 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	242p
Formacode(s)	21775, 34071, 34085
Code(s) ROME	M1403, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	30/12/2021

Certificateur(s)

ISTITUTO MARANGONI FRANCE SAS · SIRET : 48498506400043

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
STUDI	83854281900027	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Un responsable de la stratégie marketing et commerciale, a pour mission de définir les stratégies marketing et commerciale d'un produit ou d'une marque. Il est attendu de lui des compétences techniques et managériales, des expertises artistiques et techniques, d'organisation des projets dans leur globalité et de gestion opérationnelle et budgétaire

Il est amené à :

- Connaître l'histoire de la mode et du luxe
- Déterminer les besoins et attentes des consommateurs
- Analyser des caractéristiques des marques (services et produits) concurrentes ;
- Structurer des gammes de produits ou de services
- Coordonner l'activité des acteurs de la vente et choisir les réseaux commerciaux de distribution (boutiques, grande distribution, centrales d'achat) ;
- Construire des plans d'actions annuels et pluri annuels ;
- Faire des prévisions, des évaluations, des recommandations, sur la stratégie marketing et la stratégie commerciale.
- Connaître les processus de production et les différents modes d'approvisionnement dans les secteurs de la mode et du luxe (fabrication interne ou achats de produits finis en France ou à l'étranger) ;
- Maîtriser de la mise en œuvre de la politique de prix et des marges sur un produit ou une gamme de produit ;
- Suivre et interpréter les résultats financiers et réalisation d'un diagnostic.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le Responsable de la stratégie marketing et commerciale doit être capable de :

- Développer une approche nationale et internationale ;
- Assurer une veille documentaire (collecte, analyse etc.) ;
- Evaluer les services du luxe dans le domaine de la mode et comprendre la spécificité du marché pour déterminer le positionnement d'une marque ;
- Mettre en place des NTIC utiles au développement du projet
- Proposer des principes de la distribution de gros et de la vente au détail, réseau de boutiques et plateforme internet, adaptés au projet
- Présenter un plan d'action commercial
- Elaborer une stratégie marketing et/ou une stratégie commerciale
- Mettre en place des opérations de communication, internes et externes, de relations presse ou relations publiques, des campagnes publicitaires en lien avec la stratégie marketing et commerciale de développement de la marque, de la gamme ou du produit, ou d'évènements;
- Planifier et coordonner les moyens matériels et humains et l'intervention des différents intervenants (créateurs, marketing, commercial, financier, ...)
- Gérer le projet, en adéquation avec les contraintes de la commande et/ou du produit anticipation des besoins et difficultés, adaptation à de nouveaux éléments et/ou évolution du marché ;
- Identifier et obtenir des sources de financement internes et externes et élaborer d'un budget de fonctionnement d'une entreprise et/ou d'un projet ;

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité

Le principal secteur d'activité est l'habillement, la maroquinerie pouvant également être un secteur qui recrute les titulaires.

Il y a également les activités en lien avec la presse et les magazines de mode.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles

- Responsable marketing
- Responsable marketing adjoint
- Responsable commercial
- Responsable commercial adjoint

RÉGLEMENTATIONS 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)	Faible (2/5) 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)	3 133 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) 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)

Projets de recrutement (BMO 2026)	11 380
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Les enseignants principaux, le directeur, le directeur pédagogique et 3-5 professionnels du secteur extérieurs à l'école.

Les jurys de présentation du business plan final sont composés d'au minimum 40% de professionnels extérieurs spécialisés dans les métiers de la Mode et de 60% d'enseignants exerçant au sein de l'établissement.

COMPOSITION DU JURY — VAE

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 30/12/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36378

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.isitutomarangoni.com

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31511/>