

Manager du marketing et de la performance commerciale

RNCP32013 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312p, 312m
Formacode(s)	34052, 34085
Code(s) ROME	M1704, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/01/2024

Certificateur(s)

SCIENCES-U LYON · SIRET : 35176587000032

Partenaires habilités

12 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 12 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	80760437600028	Former et organiser l'évaluation
CCI FORMATION	13002948100046	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE PORTES DE NORMANDIE	13002179300018	Former et organiser l'évaluation
ECOLE D ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE DE MEURTHE ET MOSELLE	88280019600017	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEUR DES SERVICES	41811390800036	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE SCE ENTREPRISES	41770807000061	Former et organiser l'évaluation
EFFICOM FORMATION	41344501600020	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT NATIONAL DE L'ENSEIGNEMENT A DISTANCE	48874104200037	Former et organiser l'évaluation
OGEC VINCENT DE PAUL	78320246800022	Former et organiser l'évaluation
OGEC VINCENT DE PAUL	78320246800030	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 12 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp32013-manager-du-marketing-et-de-la-performance-commerciale/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager du marketing et de la performance commerciale contribue à la définition et au déploiement de la politique commerciale et marketing de l'entreprise. Ses actions commerciales et marketing sont en cohérence avec la politique générale de l'entreprise dans le but d'atteindre les objectifs qui sont fixés.

Analyse de l'environnement interne et externe

Définition de la stratégie marketing et commerciale

Pilotage du développement marketing et commercial

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Cartographier le capital humain de l'entreprise pour s'assurer du potentiel de l'entreprise

Analyser ses marchés et son environnement en interne et en externe

Analyser les modes de communications

Identifier le positionnement de l'entreprise sur le(s) marché(s). Identifier ses clients actifs ou dormants dans le portefeuille clients Pour déterminer les opportunités de croissance de l'entreprise

Confronter le positionnement de l'entreprise aux évolutions du(es) marché(s)

Proposer un plan marketing générant le développement souhaité par la direction pour optimiser le business modèle de l'entreprise

Réajuster le dispositif du plan marketing pour mettre en œuvre la stratégie d'entreprise

Déterminer les clients à développer ou à conquérir en fonction du ciblage marketing

Déterminer les objectifs et les axes de l'action commerciale

Déterminer les actions de développement des comptes clés

Déterminer les indicateurs de performance et bâtir les tableaux de bords adaptés Pour assurer le déploiement efficace de la stratégie commerciale.

Décliner le plan d'action marketing en actions opérationnelles

Mettre en place une campagne d'inbound marketing génératrices de leads nurturés jusqu'à la qualification.

Dimensionner les équipes commerciales et proposer des leviers de motivation

Proposer les outils de gestion commerciale, d'informations, de communication et de suivi d'activité.

Mettre en œuvre le Plan d'actions commerciales (technique)

Mener les négociations jusqu'à la signature de nouveaux contrats

Suivre les résultats commerciaux et mesurer l'atteinte des objectifs fixés à l'aide des tableaux de bord Pour suivre, analyser les résultats commerciaux globaux, par équipe, par canal, par zone géographique et par collaborateur et réorienter si nécessaire le plan d'action commerciale

Blocs de compétences

RNCP32013BC01 — Analyse de l'environnement interne et externe

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées

S'assurer du potentiel humain de l'entreprise en lien avec la stratégie définie par l'entreprise

Proposer des produits ou services innovants et adaptés au marché en adéquation avec la stratégie de l'entreprise

Déterminer les opportunités de croissance de l'entreprise

Modalités d'évaluation

Rédaction d'un rapport traitant d'une problématique réelle ou prospective d'entreprise. Soutenance devant un jury de professionnels et du responsable pédagogique

RNCP32013BC02 — Définition de la stratégie marketing et commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées

Mettre en œuvre la stratégie marketing

Optimiser la performance globale du service marketing et commercial

Assurer le déploiement efficace de la stratégie commerciale sur les comptes clés

Modalités d'évaluation

Rédaction d'un rapport traitant d'une problématique réelle ou prospective d'entreprise. Soutenance devant un jury de professionnels et du responsable pédagogique.

RNCP32013BC03 — Pilotage du développement marketing et commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences évaluées

Mettre en place le plan d'action marketing en actions opérationnelles

Piloter et motiver les équipes de la direction commerciale et marketing

Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales et établir une relation client durable

Piloter la performance commerciale et budgétaire

Modalités d'évaluation

Rédaction d'un rapport traitant d'une problématique réelle ou prospective d'entreprise. Soutenance devant un jury de professionnels et du responsable pédagogique.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager du marketing et des performances commerciales exerce :

- dans de grandes entreprises au sein d'une Direction Commerciale, au siège, en établissement, en filiale, en France ou à l'étranger.
- en PME – où selon la taille - il exerce toute ou partie des activités selon l'activité de l'entreprise.

Il peut être amené à créer sa propre entreprise ou à s'associer à un dirigeant.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Dans une grande entreprise

Le Manager du marketing et des performances commerciales exerce sous la responsabilité du Directeur Commercial dans une fonction opérationnelle. Il bénéficie - dans le cadre de la délégation qui lui est attribuée – d'une autonomie et d'une responsabilité entière, à la hauteur des enjeux commerciaux visés. Après expérience, ou selon l'organisation de l'entreprise il exerce une fonction de management commercial plus ou moins large, qui correspond à l'activité décrite dans le référentiel-métier.

Avec l'expérience, il accède à une fonction de Directeur Commercial.

Dans une PME

Il exerce sa mission sous l'autorité du Directeur Général. Dès la certification acquise il est le principal collaborateur de la direction. Son autonomie et sa responsabilité sont fortes.

Lorsqu'il crée ou reprend une entreprise, il possède une autonomie totale.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

néant

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · 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)	11 462

Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux 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, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

1 président professionnel votant et 3 professionnels et 1 membre certificateur :

- 2 employé(e)s
- 2 employeurs

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 010 €
Selon la branche	6 500 € – 8 469 €
Prise en charge	Branches concernées
8 010 €	Valeur par défaut · 179 branches
8 469 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE des Télécoms, CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande
8 100 €	CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE du négoce et distribution de combustibles solides, liquides, gazeux et produits pétroliers, CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes, CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP inter-secteurs papier carton, CPNEFP du négoce des matériaux de construction
7 919 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 078 €	CPNEFP Sports Loisirs
7 929 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
7 896 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
7 890 €	CPNEFP Commerce à distance
7 862 €	CPNE Branche Caoutchouc
7 712 €	CPNE Travail Temporaire
7 711 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

7 670 €	CPNE chimie
7 516 €	CPNEF de l'audiovisuel
7 492 €	CPNE Banque
7 444 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 400 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 568 €	CPNEFP des commerces de gros

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2024

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP38286

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32013/>