

Responsable du développement commercial et marketing

RNCP32214 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1406, M1707, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	19/12/2019

Certificateur(s)

INSTITUT SUPERIEUR CARAIBE · SIRET : 40193855000035

CENTRE D'ENSEIGNEMENT REGIONAL D'INGENIERIE ET DE FORMATION ANTILLES GUYANE

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable du développement commercial et marketing occupe un poste clé au sein de l'entreprise : il participe à la réflexion stratégique et occupe des fonctions de manager. Il met en œuvre la stratégie commerciale définie par sa direction, coordonne, anime et contrôle l'équipe commerciale. Il élabore et met en place les plans marketing en fonction de la stratégie développée par sa direction (analyse du marché, détermination des cibles, plan d'action, choix des axes publicitaires...). Il conçoit des opérations destinées à développer la vente des biens ou services de l'entreprise. Il est le garant de son positionnement et de ses offres en participant aux réflexions portant sur différents domaines fonctionnels du marketing : stratégie, produit/marque, opérationnel.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Réaliser des études de marché en lien avec les produits ou services d'une entreprise et rédiger le rapport correspondant.
- Présenter et argumenter oralement ses conclusions.
- Analyser un plan d'action marketing en utilisant différentes matrices et vérifier sa cohérence par rapport à la stratégie et au contexte de l'entreprise
- Emettre des préconisations pour promouvoir les produits et/ou services de l'entreprise
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre, planifier et suivre un plan d'action commerciale
- Exploiter les indicateurs financiers et de performance des tableaux de bord
- Préconiser des mesures correctives si besoin
- Mettre en place des actions de motivation, animation ou formation qui prennent en compte les profils des membres de l'équipe.
- Définir des objectifs aux membres de son équipe commerciale
- Elaborer des outils d'information, de communication, de suivi de l'activité
- Analyser des retours sur investissement suite à une opération commerciale
- Préconiser des actions ou des outils permettant l'amélioration des performances
- Analyser les données de reporting pour rendre compte des résultats de son équipe à sa hiérarchie et mettre en place des mesures correctives si nécessaire.
- Mettre en place une approche et des actions commerciales spécifiques aux clients grandscomptes

Blocs de compétences

RNCP32214BC01 — Elaborer et mettre en œuvre un plan d'action marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif du bloc :

Analyser un plan d'action marketing

en utilisant différentes matrices et vérifier sa cohérence par rapport à la stratégie et au contexte de l'entreprise

Emettre des préconisations

pour promouvoir les produits et/ou services de l'entreprise.

Evaluation du bloc :

Etude d'un cas réel d'entreprise : analyse et suivi d'un plan marketing et émission de préconisations

RNCP32214BC02 — Contrôle et suivi de l'activité de l'équipe commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif du bloc :

Fixer les objectifs quantitatifs et qualitatifs de chacun des membres de l'équipe à partir de l'analyse de l'évolution du chiffre d'affaires, de la marge et de la gamme.

Renseigner les outils de reporting et en analyser les données pour rendre compte des résultats de l'équipe à sa hiérarchie, et mettre en place des actions correctives si nécessaire.

Evaluation du bloc :

Etude de cas

Simulation d'une activité en équipe et de dysfonctionnement

RNCP32214BC03 — Vente aux Grands comptes

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif du bloc :

Mettre en place une approche et des actions commerciales spécifiques aux clients grands comptes.

Mettre en place des actions de fidélisation grands comptes.

Evaluation du bloc :

le candidat est invité à élaborer par écrit, une méthode d'approche grands comptes.

Simulation d'une vente grand compte.

RNCP32214BC04 — Identifier les attentes du marché

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif du bloc :

Réaliser des études de marché en lien avec les produits ou services d'une entreprise et rédiger le rapport correspondant.

Présenter et argumenter oralement ses conclusions.

Evaluation du bloc :

Dans le cadre de la réalisation d'un projet, réaliser des études de marché en lien avec les produits ou services de l'entreprise.

Ces études font l'objet d'un rapport et d'une présentation devant un jury mixte composé d'un professionnel et d'un enseignant.

RNCP32214BC05 — Animation de l'équipe commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif du bloc :

Mettre en place des actions de motivation, animation ou formation qui prennent en compte les profils des membres de l'équipe.

Définir des objectifs aux membres de son équipe commerciale.

Elaborer des outils d'information, de communication, de suivi de l'activité.

Evaluation du bloc :

Dans le cadre de la réalisation d'un projet :

Prendre des décisions managériales qui permettront de mener à bien les différentes actions commerciales répondant aux objectifs fixés en début de projet.

Présenter les outils de communication ou commerciaux qui s'y rapportent.

Jeu de rôle de communication managériale : gestion de conflit et négociation d'objectifs ou de salaire.

Etude de cas : organisation d'une opération de stimulation d'équipe commerciale avec mise en place de tous les outils nécessaires.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable du développement commercial et marketing exerce dans tous les secteurs et dans tous les types d'activités.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- responsable du développement commercial,
- chef de secteur,
- ingénieur d'affaires,
- responsable commercial,
- chargé d'affaires,
- responsable clientèle,
- responsable du développement marketing,
- chef de produit.

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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

6 personnes :

- 5 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury
- Le Directeur Pédagogique

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

6 personnes :

- 5 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury
- Le Directeur Pédagogique

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

6 personnes : - 5 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury - Le Directeur Pédagogique

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 19/12/2019

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP27728

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32214/>