

Manager commercial et marketing

RNCP35208 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312p, 312n, 312m
Formacode(s)	34554
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	20/01/2021
Date d'échéance	20/01/2026

Certificateur(s)

EDUCSUP · SIRET : 81097088900020

ADEFI FORMATION · SIRET : 49815719700035

Partenaires habilités

152 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 152 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
A3FA	90055425400012	Former et organiser l'évaluation
ADEFI FORMATION	49815719700050	Former et organiser l'évaluation
ADG	52004190600030	Former et organiser l'évaluation
ALESIA FORMATION	40762250500011	Former et organiser l'évaluation
ALPHA COMMUNICATION FORMATION	44057291500021	Former et organiser l'évaluation
ALPHAPRIMO	79414695100023	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE ACADEMY	44883533000037	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE AUVERGNE	78911807200022	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE AUVERGNE	78911807200055	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE AZUR	49301662000020	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 152 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35208-manager-commercial-et-marketing/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Deux axes importants sur le développement de ce métier d'encadrement de la fonction commerciale ont conduit à la mise en place de cette certification :

1. La dynamique commerciale est absolument déterminante pour le développement d'une entreprise et les recrutements commerciaux caracolent en tête avec plusieurs dizaines de milliers de postes à pourvoir chaque année. 90 % des dirigeants considèrent le métier de commercial comme important pour la performance de l'entreprise et ils sont 86 % à plébisciter la fonction commerciale comme une fonction majeure de leur entreprise. (sources job région – 12/07/2019)

2. La direction commerciale ne peut plus faire l'impasse sur les nouveaux outils et la digitalisation.

La fonction commerciale a évolué cette dernière décennie. En effet, la relation commerciale qui se faisait essentiellement en rendez-vous face à face il y a 10-20 ans est désormais polyvalente :

- une partie importante de la relation client, y compris commerciale, se fait désormais à distance et les plans commerciaux et marketing mobilisent à la fois les techniques traditionnelles ET digitales désormais incontournables dans tous les secteurs, et pas uniquement pour être visible sur un « site internet vitrine » mais comme outils commerciaux puissants.
- le terrain et le face à face restent pour autant fondamentaux pour conclure les ventes et instaurer une relation de confiance avec les clients.
- le manager commercial et marketing doit être capable de s'y retrouver, de définir un plan d'actions mixtes réellement pertinent pour son activité, solliciter et manager les bons interlocuteurs, tant salariés que distributeurs, revendeurs, agents commerciaux ou autres consultants spécialisés en digital.

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager commercial et marketing

définit, anime et supervise une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires. Il travaille dans des entreprises en B to B ou B to C qui ont vocation à vendre des produits ou des services.

Son action s'articule autour de 4 compétences :

Elaborer la stratégie commerciale et marketing Le manager commercial élabore la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction générale. Il pilote la réalisation des études de marché. Il analyse les besoins des clients, sélectionne les marchés cibles potentiels. Il décide le plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital.

Mettre en œuvre

la politique commerciale Le manager commercial et marketing élabore le plan d'actions commerciales par produits/services/marchés Il gère certains clients grands comptes en direct.

Il assure le pilotage des opérations commerciales et gère en direct les offres commerciales complexes.

Manager une équipe et un réseau commercial Le manager commercial et marketing encadre les équipes commerciales et anime le réseau commercial. Il recrute et forme son réseau commercial (salariés, indépendants, distributeurs...).

Il contrôle et mesure les résultats commerciaux. Il manage une équipe projets de développement commercial et/ou entrepreneuriat.

Mesurer la performance commerciale Le manager commercial et marketing met en place les outils de reporting et assure le suivi des ventes. Il contrôle et mesure les résultats commerciaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Elaborer une stratégie commerciale

Mettre en œuvre la politique commerciale

Manager une équipe et un réseau commercial

Mesurer la performance commerciale

Blocs de compétences

RNCP35208BC01 — Elaborer la stratégie commerciale et marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Réalisation d'une étude de marché :

- Organiser une veille technologique, commerciale, concurrentielle en collectant des données marketing fiables et pertinentes (réseau, clientèle, partenaires...).
- Fixer les objectifs du champ de l'étude de marché (données qualitatives et quantitatives)
- Identifier les marchés cibles potentiels France ou International en analysant l'évolution de l'offre et de la demande.
- Diagnostiquer les forces et les faiblesses internes et externes de l'entreprise face à chaque marché cible et ses concurrents

Réalisation d'un plan marketing (plan de communication traditionnel et digital inclus) :

- Préconiser une stratégie commerciale, France ou international, en intégrant l'environnement de l'entreprise et en hiérarchisant les opportunités de développement.
- Décliner la stratégie commerciale en plan marketing détaillé (cible clients, cible géographique, canaux de distribution privilégiés, moyens, stratégie produits/services associés, positionnement marketing, stratégie digitale).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de marché

Présentation orale et écrite d'une étude de marché face à un jury de professionnels

et

- Etude de cas plan marketing

Elaboration d'un projet et mise en situation professionnelle
Présentation orale et écrite du plan marketing face à un jury de professionnels

RNCP35208BC02 — Mettre en oeuvre la politique commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaboration du plan d'action commercial par produits/services/marchés :

- Etablir le budget des actions commerciales, de promotion et de communication en s'appuyant sur les objectifs commerciaux et la politique de prix
- Définir et mettre en œuvre les actions commerciales pour chacun des canaux de distribution : digitaux (sites internet, réseaux sociaux...) et traditionnels (appels d'offres, réseaux et apporteurs d'affaires, salons...)

Pilotage des opérations commerciales :

- Organiser le plan de prospection commerciale adéquate (terrain, téléphonique, emailing, web-marketing, salons, information issue des veilles...)
- Négocier avec les partenaires et réseaux commerciaux (agents, distributeurs, franchisés, licenciés, sous-traitants, fournisseurs...) et finaliser le contrat avec le service juridique.
- Encadrer la recherche et la gestion d'appels d'offres France ou internationaux
- Gérer et négocier les grands comptes

dans un environnement complexe et interculturel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas réelle élaboration d'un plan d'action commerciale Support écrit et présentation orale

et

Etablissement d'une offre commerciale en réponse à un appel d'offres
Présentation orale de l'offre et mise en situation de négociation

RNCP35208BC03 — Manager une équipe et un réseau commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

Management d'une équipe commerciale : encadrement et animation d'un réseau commercial :

- Gérer les ressources humaines (recrutement, évaluation, formation, gestion du stress) en intégrant le contexte interculturel, la politique RSE, éco responsable, non discriminante (égalité femmes/hommes, handicap, diversité...) et les risques psychosociaux.
- Animer, motiver les équipes et créer du leadership pour réaliser les objectifs commerciaux fixés.
- Développer et animer un réseau commercial (distributeurs, revendeurs, agents commerciaux, franchisés, filiales, y compris international...) pour les faire adhérer à la politique commerciale.

Management d'un projet entrepreneurial :

- Définir un projet entrepreneurial sous tous ses aspects humain, marketing, juridique, financier et budgétaire
- Elaborer un Business plan en s'appuyant sur les prévisions des ventes, les investissements, la rentabilité du projet, la planification financière
- Sélectionner les bons tableaux de bord pour mettre en place des procédures de contrôle de l'activité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Management d'un projet global de développement commercial

Rapport de synthèse et de soutenance orale d'un projet de développement commercial ou de création d'entreprise
et

Etablissement d'un Business plan
Sur la base d'une situation réelle, proposition d'un Business plan

RNCP35208BC04 — Mesurer la performance commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Mise en place et suivi des outils de reporting :

- Synthétiser les résultats commerciaux en s'appuyant sur des outils de pilotage de l'activité commerciale traditionnelle et digitale.
- Maîtriser les outils de suivi de la relation client, de CRM et d'outils de reporting, y compris de marketing digital
- Créer des outils d'indicateurs de satisfaction clients
- Concevoir des indicateurs pour piloter l'action commerciale

Analyser les écarts et proposer des axes d'amélioration.

Contrôle et mesure des résultats commerciaux :

- Calculer les marges commerciales et la rentabilité financière de son activité, en intégrant toute la chaîne de transport, logistique, taxes douanières le cas échéant.
- Evaluer les risques de l'activité commerciale (risque client, réglementaire, financier, logistique, juridique, risque à l'international...).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etablissement de tableaux de bord
Sur la base d'une situation réelle, proposition de tableaux de bord pour contrôler une activité

et

Elaboration d'un budget
Etude de cas réelle sur la base d'une situation d'entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La fonction commerciale est transverse et se retrouve dans tous les secteurs d'activités. Le Manager Commercial et Marketing évolue au sein d'entreprises privées, PME et PMI, ou de grandes entreprises de plus de 500 salariés, dotées d'une direction marketing ou commerciale et ce dans tous les secteurs d'activité (industriel, agro-alimentaire, tertiaire, biens de consommation).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les fonctions le plus souvent retenues :

Manager commercial et/ou Marketing

Cadre commercial / Commercial grands comptes

Responsable commercial et/ou marketing

Ingénieur commercial d'affaires

Business Manager / Manager des ventes

Directeur de la clientèle

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Sans objet

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

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

1 représentant de l'ISCT ou d'Educsup

2 jurys issus du monde de l'entreprise et exerçant l'activité

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

6 885 €

Selon la branche

5 987 € – 7 260 €

Prise en charge	Branches concernées
6 885 €	Valeur par défaut · 184 branches
7 260 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Télécoms, CPNEF de l'Exploitation cinématographique et de la Distribution de films, CPNEF de la Publicité
7 169 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE des agents généraux d'assurance, CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services), CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
6 375 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNE-FP Industries céramiques
5 987 €	CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la métallurgie, CPNEFP du négoce des matériaux de construction
7 058 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 194 €	CPNEFP Sports Loisirs
7 137 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
7 069 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
7 027 €	CPNEFP Commerce à distance
6 997 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 848 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 840 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date de décision	20/01/2021
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	20/01/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	4	4	100 %	100 %
2018	18	1	95 %	100 %
2017	18	0	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41960

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	39
Organismes gestionnaires (CFA)	29
Organismes formateurs	37
Régions couvertes	9
Départements couverts	21
Organismes certifiés Qualiopi	37
Sessions	de 09/2024 à 08/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	34
Parcours menés à terme	29
Taux d'achèvement	85 %
Période	02/2022 – 06/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	38
Montant total engagé	115 303 €
Coût moyen par dossier	3 034 €
Durée moyenne	602 h
Période	11/2021 – 10/2025
France compétences	64 %
France Travail	23 %
Reste à charge titulaire	12 %
OPCO	1 %

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