

Responsable du développement commercial et marketing

RNCP4388 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1406, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/03/2011

Certificateur(s)

Association lyonnaise pour la formation (ALPF) - IDRAC

<http://www.lyon.ecoles-idrac.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable du développement commercial et marketing met en œuvre la politique commerciale et marketing de l'entreprise.

A partir des objectifs qui lui sont fixés, il est chargé de :

- démarcher et fidéliser les clients
- négocier, dans le cadre de ses attributions, l'ensemble des conditions commerciales de la vente (prix, délais, conditions de règlement)
- rendre compte de ses activités et de ses résultats
- proposer les éléments qui lui permettent d'améliorer la performance commerciale et marketing de l'entreprise.

En fonction de l'entreprise dans laquelle il exerce son activité, il est également chargé de :

- étudier les marchés et les clientèles
- mettre en œuvre la politique de communication de l'entreprise
- mettre en œuvre la politique d'achats de l'entreprise.

Tout ou partie de ces activités peut s'exercer à un niveau régional, national, européen et international, en français ou en anglais sur des marchés interentreprises ou publics, dans un centre de profit autonome ou en siège.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées relèvent de 5 domaines :

1. Domaine commercial :

- maîtrise des techniques de vente, de négociation, de communication interpersonnelle permettant de fixer et atteindre des objectifs commerciaux et d'élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commercial.

2. Domaine marketing :

- connaissance des techniques d'étude de marchés, de veille concurrentielle, de communication média et hors média permettant de proposer un plan d'action marketing

3. Domaine de gestion :

- connaissance des techniques comptables et financières permettant de préparer et présenter un budget prévisionnel, analyser les résultats quantitatifs (chiffre d'affaires, marge...) de l'activité, analyser les écarts entre les prévisions ou objectifs et les résultats.

4. Domaine management et animation d'équipe :

- maîtrise des techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe

5. Domaine transversal :

- maîtrise des outils bureautiques et informatiques d'entreprise permettant également de travailler au quotidien en anglais et dans une autre langue

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activité sont représentés, et l'évolution du poids des différents secteurs se fait en fonction de l'évolution économique générale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- responsable du développement commercial : chef de secteur, ingénieur d'affaires, responsable commercial, chargé d'affaire ; responsable clientèle ... - responsable du développement marketing : chef de produit, assistant marketing, chargé d'études, chargé de développement

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)	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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

5 personnalités externes, issues des milieux professionnels visés par la certification, indépendantes de l'Ecole, o 1 représentant d'une organisation professionnelle

o 2 dirigeants d'entreprise

o 2 professionnels salariés

4 représentants de l'Ecole :

o Le Directeur Général

o Le Directeur des Etudes

o 2 Professeurs permanents, responsables de départements

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

idem

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/03/2011

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2196

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP12825

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ecoles-idrac.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4388/>