

Responsable commercial

RNCP4532 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1406, M1705, M1101, D1509
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/03/2008

Certificateur(s)

INSTITUT EUROPEEN DE NEGOCIATION (IEDN)

<http://www.esc-toulouse.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable commercial a pour activité l'élaboration, la coordination et la mise en oeuvre de la politique commerciale de l'entreprise, tant sur un plan national qu'international. Ses principales activités sont les suivantes :

- assurer l'activité commerciale sur des marchés nationaux et/ou internationaux
- animer une équipe commerciale
- contribuer à la définition des stratégies marketing et commerciales de l'entreprise
- organiser, gérer et contrôler la mise en oeuvre de la stratégie commerciale sur un marché national et/ou international.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

CAPACITES OU COMPETENCES ATTESTEES : - Maîtriser deux langues étrangères

- Maîtriser l'informatique de gestion
- Maîtriser les techniques de gestion
- Connaître les bases juridiques indispensables à toute activité commerciale et/ou managériale
- Evaluer les risques et les opportunités pour une entreprise de développer, créer un nouveau produit ; Traduire en plans d'action concrets les résultats des investigations théoriques et 'terrain'
- Maîtriser les techniques d'élaboration d'une politique commerciale : structuration des gammes de produits ou de services, cibles à atteindre, élaboration des grilles tarifaires, circuits de distribution, communication, argumentaires, création d'outils d'aide à la vente, actions promotionnelles
- Savoir repérer et traiter l'information pertinente : collecter les informations internes et externes se rapportant au marché du produit, de l'entreprise et à son environnement économique et culturel tant au niveau national qu'international
- Maîtriser les techniques d'établissement des budgets
- Etablir un plan de prospection (physique, téléphonique, publipostée, événementielle...) à partir d'un fichier ou d'un ciblage effectué en amont
- Connaissance et maîtrise des techniques de vente et de conseil
- Suivre les réalisations (tableaux de bord), évaluer les résultats quantitatifs et qualitatifs sur le ou les territoires concernés (international, national, régional) et les analyser par rapport à la concurrence nationale et internationale
- Evaluer et contrôler les résultats et déclencher éventuellement les actions nécessaires pour procéder aux corrections
- Maîtriser les techniques d'animation et d'encadrement d'équipe

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activités.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef de secteur - Chef des Ventes
- Assistant/Assistante chef de produit
- Acheteur/Acheteuse du commerce
- Chef de secteur
- Chef de rayon

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 003 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	13 487
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le Directeur du Groupe ESC Toulouse, un universitaire, Le Directeur IEDN et deux administratifs, 3 professeurs, 3 professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

6 personnes : - le Directeur du Groupe ESC Toulouse,

- la Directrice de l'IEDN
- 1 professeur membre de l'équipe pédagogique
- 3 professionnels extérieurs (spécialisés dans le domaine professionnel du candidat)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/03/2008

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1454

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.esc-toulouse.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4532/>