

Responsable commercial en vente ou en mercatique

RNCP4830 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1707, D1406, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	14/01/2009

Certificateur(s)

Conservatoire national des arts et métiers (CNAM)

<http://www.cnam.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les responsables commerciaux en vente et en mercatique possèdent une double compétence dans le domaine de l'encadrement des forces de vente et dans celui de la mercatique. Cette double compétence rare en France mais courante dans les pays et les entreprises anglo-saxonnes leur permet notamment de conduire les activités suivantes :

- ils supervisent des équipes, des projets, des réseaux de clients, des produits ou des services,
- ils diagnostiquent des marchés et des environnements, en fonction des services ou produits à diffuser et des besoins identifiés,
- ils conçoivent des outils de mercatique opérationnelle comprenant l'étude des attentes et des perceptions d'utilisateurs réels ou potentiels, le développement du produit ou du service, le choix du prix approprié, la promotion, la distribution du produit ou du service et leur suivi dans le temps,
- ils gèrent des unités commerciales ou des entreprises spécialisées dans ces activités en France et à l'étranger.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences attestées relèvent de quatre fonctions : 1 – Fonction de management de forces de ventes

- connaissance des principes de management d'équipes commerciales,
- maîtrise des techniques d'animation et de communication,
- maîtrise des outils de gestion des ressources humaines.

2 – Fonction mercatique incluant les fonctions du marketing

- connaissance des principes de la mercatique et de sa plus-value par rapport au marketing traditionnel,
- maîtrise des techniques de marketing (études de marché, analyse des environnements, veille stratégique, diagnostic des perceptions et des besoins de services ou de produit),
- maîtrise du projet de mix mercatique et des outils de suivi et d'évaluation
- maîtrise des outils de suivi et d'analyse des produits, services et marchés en lien avec l'évolution des environnements économiques et sociaux.

3 – Fonction de communication commerciale

- connaissance des principes de communication commerciale et de promotion de services ou de produits,
- connaissance des réseaux de distribution,
- maîtrise des techniques de montage d'événements ou de campagne promotionnelle liée à un projet commercial.

4 – Fonction comptable et financière.

- connaissance des indicateurs et paramètres comptables et financiers,
- maîtrise des techniques d'analyse et de contrôle financier de plan de mercatique et d'opération commerciales,

- maîtrise des techniques d'audit commercial et mercatique,
- maîtrise des outils de gestion d'unité commerciale ou de production.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces cadres développent leurs compétences dans des entreprises commerciales dont ils sont les créateurs, dans des PME et dans de grands groupes aussi bien en France que dans des filiales à l'étranger.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être : Directeur d'entreprise, directeur commercial, chef d'entreprise, responsable mercatique, responsable commercial, ingénieur commercial, chef de secteur ou de zone, responsable projet, responsable de centre de profit.

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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury se compose des membres suivants : - le directeur de l'Institut ou son représentant

- le responsable pédagogique
- un professionnel externe du marketing ou de la vente
- un universitaire spécialisé dans le domaine et externe au CNAM

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

Idem.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury VAE du pôle de spécialité du titre comprenant 13 membres : - 8 membres délibératifs (1 président, 4 formateurs/enseignants, 2 représentants professionnels et le responsable du titre)

- 5 membres invités de droit (le responsable VAE du pôle de spécialité, 1 représentant national de la VAE et 3 conseillers VAE CNAM)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 14/01/2009

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2607

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP9842

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cnam.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4830/>