

Manager spécialiste du textile, de la mode et du design

RNCP6138 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	240p
Code(s) ROME	M1301, M1707, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande

Certificateur(s)

Institut français de la mode (IFM)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les principaux domaines d'activité du spécialiste en management du textile et de la mode sont les suivants : - participer à la réflexion stratégique de l'entreprise,

- assurer le développement de la marque dans le respect de l'intégrité de son identité, et de ses valeurs,
- gérer et coordonner les différentes étapes du développement et de la mise sur le marché des produits et des collections,
- se positionner comme étant le « passeur » entre les créatifs et les autres acteurs au sein de l'entreprise,
- diriger et animer des équipes.

Les champs d'expertises sur lesquels le manager s'appuiera en priorité pour l'exercice de ses fonctions relèveront des thématiques suivantes :

- stratégie,
- gestion et marketing et plus précisément ce qui touche à la marque, au produit, à la commercialisation, à la distribution et à la communication
- culture et création.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Cinq grands domaines de compétences sont sollicités - compétences stratégiques

comprendre un concept et savoir le décliner

concilier création et contraintes du marché

développer une vision globale de l'entreprise et de son environnement

- compétences organisationnelles

concrétiser des concepts créatifs

concevoir une stratégie de marque en cohérence avec son univers

maîtriser le processus de collection

analyser le passé pour planifier et budgétiser les actions à développer

- compétences liées à la sensibilité créative

développer une vision prospective

comprendre les approches créatives

s'ouvrir au monde de la création dans tous les domaines relevant du visuel (arts plastiques, arts appliqués, musique, audio-visuel, mode...)

développer sa créativité dans tous les domaines

- compétences managériales

développer leadership et prise de risque

savoir communiquer et travailler avec les acteurs clé de l'entreprise
développer une approche multiculturelle
travailler de façon transversale en alliant approche marketing et créative

- compétences de veille et d'adaptation

anticiper afin de développer une vision prospective
détecter de nouveaux talents et tendances...

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activité accessibles sont en tout premier lieu ceux liés au textile et à la mode (prêt-à-porter, lingerie, accessoires) mais aussi les secteurs des parfums et cosmétiques, du sport et de l'univers de la maison.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les détenteurs de ce Titre occupent des fonctions de cadres dirigeants dans les domaines de la gestion de la création. Proches des centres décisionnels et créatifs, ils exercent leurs fonctions dans les sièges des entreprises, lesquelles se caractérisent par leur forte valeur ajoutée créative et esthétique. Les types d'emplois accessibles sont le plus souvent liés au marketing pris dans son acception la plus large : direction marketing, de collection, de marque, des achats, commerciale, retail, merchandising, de la communication, du développement international... Par ailleurs, les détenteurs du Titre occupent également des fonctions de direction générale, de la stratégie, du développement, de business unit...

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)	9 604
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés L6X90 — Cadres dirigeants des grandes entreprises de plus de 50 salariés 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

7 personnes dont 50% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

10 personnes dont 50% de professionnels

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2213

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP15806

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6138/>