

Responsable du management commercial PME

RNCP9096 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1707, D1406, D1509
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande

Certificateur(s)

ISEFAC

<http://www.isefac.org>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable du management commercial PME est rattaché au Dirigeant de l'entreprise

Le responsable du management commercial organise l'activité commerciale, recrute ses collaborateurs, élabore les outils nécessaires à la force de vente, anime et motive son équipe commerciale autour d'objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Il coordonne et gère les activités nécessaires à la réalisation de la politique commerciale puis analyse les résultats commerciaux à partir desquels il décide des actions de développement et d'ajustement.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire possède les compétences suivantes:

Déclinaison du Plan d'Actions Marketing en Plan d'Actions Commerciales:

- Concevoir et mettre en place le Plan d'Actions Marketing afin d'élaborer le Plan d'Actions Commerciales
- Positionner son entreprise dans son contexte économique et concurrentiel
- Concevoir le mix marketing et formaliser l'offre globale de l'entreprise.
- Concevoir le Plan d'Actions Commerciales

Elaboration budgétaire :

- Fixer le cadre budgétaire du Plan d'Actions Commerciales et le respecter
- Collaborer à la construction du budget prévisionnel de l'entreprise.

Bâtir le Compte d'Exploitation Prévisionnel de son Plan d'Action Commerciale

- Concevoir les outils de pilotage (reporting des résultats) et en assurer le suivi.

Management Commercial :

- Assurer le management dynamique de l'activité commerciale
- Organiser l'activité commerciale de l'entreprise
- Mettre en place les outils nécessaires à la force de vente et au suivi commercial
- Animer et motiver l'équipe commerciale autour d'objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Suivi de l'activité commerciale :

- Mesurer, comparer et améliorer les résultats commerciaux
- Réaliser des outils d'aide à la réflexion et au pilotage commercial

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toutes les entreprises de petite taille (- de 50 salariés), spécialisées dans le service aux entreprises ou aux particuliers.

Tous secteurs d'activités du tertiaire.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable Commercial (e) PME
- Chef des Ventes
- Directeur Commercial PME
- Responsable Point de Vente
- Responsable du Réseau Commercial

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 136 €
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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	10 707
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Jury composé par : Le Président, le responsable pédagogique et 3 professionnels

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP16629

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9096/>