

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 4732**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Chargé de développement marketing et ventes

Nouvel intitulé : Responsable en développement marketing et vente

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
ECORIS	Directeur ECORIS

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310t Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (réalisation du service)

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le chargé de développement marketing et ventes est responsable du développement commercial-marketing-vente. Il conçoit et met en œuvre des actions de fidélisation et développement de la clientèle répondant à une démarche stratégique. Il est en contact permanent direct ou indirect avec la clientèle ; il met en œuvre le plan de communication de l'entreprise sur tout support, notamment sur Internet ; il est susceptible de définir et gérer des budgets, de recruter du personnel et d'encadrer une équipe. Il peut être affecté à un service ou un centre de profit.

Trois grandes activités de la cible professionnelle sont repérées et attachées à leur bloc de compétences

- . Techniques professionnelles (marketing opérationnel et stratégique, conduite de projets)
- . Recherche et développement commercial
- . Communication et management

Les capacités attestées sont :

- . Analyser la situation de l'entreprise vis à vis de la clientèle et améliorer la relation avec les clients.
- . Analyser la situation de l'entreprise et définir une stratégie adaptée.
- . Elaborer une stratégie de communication : participer aux décisions concernant la création et les médias ; gérer un budget.
- . Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.
- . Analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.
- . Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession.
- . Exercer sa profession aussi en anglais.
- . Mesurer l'impact des nouvelles technologies sur le système d'information des entreprises, créer un site internet.
- . Exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Les titulaires de la certification exercent leurs activités dans les secteurs de la vente, du marketing, de la communication et du commerce. Ils exercent au sein d'un service ou d'un centre de profit. Les secteurs d'activité sont plurivalents : l'industrie, les services ou la distribution. La certification est aussi adaptée aux créateurs d'entreprise.

- . Chargé de développement commercial
- . Chargé de communication
- . Chargé de produit/ Assistant marketing
- . Chargé de communication

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1705 : Marketing

M1703 : Management et gestion de produit

M1707 : Stratégie commerciale

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

E1103 : Communication

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Trois unités attachées à leur bloc de compétences

- . Techniques professionnelles (marketing opérationnel et stratégique, conduite de projets)
- . Recherche et développement commercial
- . Communication et management

Voies d'accès :

1. après formation en centre et stages d'application en entreprise ou après formation en alternance sous contrat de travail : contrôle continu par combinaison d'épreuves écrites et orales. Réalisation d'un mémoire et soutenance en cours et en fin d'année.
2. pour les candidats VAE : validation totale ou partielle devant le jury.

La validation partielle est basée sur les trois unités et blocs de compétences.

En cas de validation partielle, le jury informe le candidat sur la voie à suivre pour réussir son parcours personnel vers la certification globale.

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Président : professionnel Membres : formateurs et professionnels (50%)
En contrat d'apprentissage	X	Président : professionnel Membres : formateurs et professionnels (50%)
Après un parcours de formation continue	X	Président : professionnel Membres : formateurs et professionnels (50%)
En contrat de professionnalisation	X	Président : professionnel Membres : formateurs et professionnels (50%)
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2006	X	Président : professionnel Membres : formateurs et professionnels (50%) ; parité employeurs-salariés

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 14 juin 2006 publié au Journal Officiel du 23 juin 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 23 juin 2006, jusqu'au 23 juin 2011.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 11 janvier 2012 publié au Journal Officiel du 19 janvier 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, au niveau II, sous l'intitulé "Chargé de développement marketing et ventes" avec effet au 23 juin 2011, jusqu'au 19 janvier 2013.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Environ 150 titulaires de la certification par an

Autres sources d'information :

ecoris@ecoris.com

<http://www.ecoris.com>

Lieu(x) de certification :

ECORIS, 839 avenue de Lyon, 73000 CHAMBERY

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

ECORIS CHAMBERY

574 rue de Chantabord 73000 Chambéry

ICADEMIE TOULON

2 rue Ferdinand Pelloutier 83000 Toulon

IFC MARSEILLE

513 avenue du Prado 13008 Marseille 08

ECORIS ALBERTVILLE

590 Chemin de la Charrette ZA du Chirac 73200 Albertville

ECORIS ANNECY

9 avenue du Pré de Challes 74 940 Annecy le Vieux

ECORIS ANNEMASSE

39 rue René Cassin ZAC la Chantelaine 74240 Gaillard

IFC AVIGNON

250 rue du 12ème Régiment de Zouaves 84000 Avignon

IFC MONTPELLIER

60 allée Wihelm Roentgen 34000 Montpellier

IFC NIMES

125 rue de l'hostellerie BP 9073 30973 Nîmes

IFC PERPIGNAN

21 rue Etienne Bobo 66000 Perpignan

IFC VALENCE

19 allée Paul Henri Spaak ZA Briffaut-Est 26000 Valence

IFC ALES

175 ancien chemin de Méjannes 30100 Alès

CARREL

7 rue Pierre Robin 69362 Lyon Cedex 7

PRO SYSTEME - GFS

4 place Charles de Gaulle 63400 Chamalières

EFCG-ECOGES

15 rue de la Palestine 29 000 Quimper

ISTEF

24, rue de l'industrie - 31000 TOULOUSE

IFC SAINT-ETIENNE

10, place Sadi Carnot - 42000 SAINT-ETIENNE

AMGE

24, rue des Magasins - 67000 STRASBOURG

EPSECO BAYONNE

15,rue de Vauban - 64100 BAYONNE

EPSECO BERNOM BORDEAUX

48-50, rue de Marseille - 33000 BORDEAUX

EPSECO BERGERAC PERIGUEUX

place Louis de la Bardonnerie BP730 - 24107 BERGERAC Cedex

FRANCHE COMTE FORMATION 25

4, chemin de Palente - 25000 BESANÇON

ECOLE GRANDJEAN

16,boulevard Poincaré - 67000 STRASBOURG

OMMIS

6, avenue de la Liberté - 67000 STRASBOURG

ESGM FORMATION

15, avenue Clémenceau - 68100 MULHOUSE

ECOFAC

46, avenue François Mitterrand - 72000 LE MANS

ISME

6, rue du Moulin de la Halvêque - 44300 NANTES

CPEA

35, rue de Clichy - 75009 PARIS

ECOLE SUPERIEURE DU LAMAN

18 bis, avenue Jules Ferry - 74200 THONON-LES-BAINS

Historique de la certification :

Certification suivante : Responsable en développement marketing et vente