

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 16628**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable marketing et commercial

Nouvel intitulé : Responsable marketing et commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
COSEMO - ESGCI (Ecole supérieure de gestion et commerce international)	Directeur

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312p Gestion des échanges commerciaux

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Aujourd'hui et plus que jamais, pour faire face à la concurrence et se positionner en tant que leader sur leur secteur d'activité les entreprises investissent dans des opérations commerciales et de marketing : campagnes publicitaires, actions auprès d'une cible identifiée, études de marché pour mieux cerner les attentes des consommateurs.

Les dimensions commerciales et marketing étant devenues indissociables, les entreprises recherchent des profils complets pouvant accompagner la création et le développement de produits ou service et assurer le suivi et la relation avec les clients. Pour ce faire, elles recherchent des Responsables Marketing et Commercial, qu'elles chargent du développement des activités liées à la promotion et à la vente de leurs produits ou services, depuis leur conception jusqu'à leur mise à disposition sur le marché.

Le Responsable Marketing et Commercial est un cadre occupant des fonctions opérationnelles de middle management au sein d'entreprises de toutes tailles ou de multinationales, dans les secteurs : de l'industrie, des services ou du luxe, dans les petites et moyennes entreprises. Il peut aussi exercer des activités identiques en agence.

les grands domaines d'activités du responsable marketing et commercial peuvent être synthétisés en 6 grandes familles qu'il peut exercer tout ou en partie.

1 Sélection, conception et mise en œuvre des actions marketing

Le recueil d'informations sur le marché et ses principaux acteurs

Le positionnement de l'entreprise au regard de son offre et de la concurrence

L'analyse de la stratégie marketing opérationnelle de l'entreprise

Le choix des actions marketing en cohérence avec la stratégie de l'entreprise

Les modalités de suivi des actions et les critères d'évaluation

2 Prospection et développement commercial de sa zone

L'identification des besoins réels de l'entreprise en termes de conquête de nouveaux marchés et de fidélisation de clientèle

L'analyse de sa zone et le repérage de ses potentialités

L'identification des caractéristiques des cibles visées

L'élaboration et la mise en œuvre d'opération de conquête et de fidélisation selon la segmentation de la clientèle

3 Définition et mise en œuvre du plan d'action commerciale

L'analyse du plan commercial et marketing de l'entreprise

Le choix des offres à promouvoir et des cibles visées

Le choix des actions à conduire et la définition des objectifs qualitatifs et quantitatifs

La répartition des actions au sein de son équipe

Les modalités de suivi et d'évaluation des actions

Le contrôle des actions et les adaptations à effectuer

4 Gestion de la Relation Client

L'évaluation de la valeur d'un client et sa dimension stratégique pour l'entreprise

La définition d'une approche client

La mise en œuvre d'une démarche individualisée

Le suivi de l'offre à chacune de ses étapes

La définition une démarche de gestion de la relation client

5 Management d'une équipe opérationnelle

La constitution des équipes commerciale et la définition des missions de chacun,

L'encadrement des équipes, la supervision du déroulement des actions et du travail effectué

La mise en place, le suivi et l'animation des réseaux (agents commerciaux, distributeurs, licenciés, franchisés...)

L'organisation d'incentives

La résolution des problèmes rencontrés

La gestion de la formation

6 Pilotage de la veille sur son secteur, anticipation et recherche d'innovation

Le repérage de ce qui se fait chez les différents clients et concurrents

Le suivi des évolutions des produits et des modes de communication

Le pilotage d'études complémentaires et la capitalisation des informations

L'évaluation de l'incidence d'une croissance d'activité

La recherche d'innovation et la créativité permanente

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

Les fonctions de responsable marketing & commercial peuvent s'exercer dans tous les secteurs professionnels et la taille de l'entreprise ne représente pas un critère majeur pour l'exercice de la fonction.

Il peut exercer dans tous les secteurs d'activités : services, industries, agroalimentaire, distribution, banques...etc.

- Responsable marketing
- Responsable commercial
- Chargée de marketing
- Chef de produit
- Chef de projet
- Business developer
- Responsable clientèle
- Conseiller clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable de secteur

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1705 : Marketing

D1407 : Relation technico-commerciale

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1701 : Administration des ventes

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Le dispositif de Certification repose sur un ensemble d'épreuves et de situations professionnelles

Les différentes modalités d'évaluation mises en place, prennent appui sur des situations issues du secteur professionnel et se déroulent sous forme de :

Etudes de cas

Projets en entreprise

Missions en entreprises

Jeux d'entreprises

Projets associatifs

En cas d'obtention partielle, le bénéfice des composantes acquises est de 1 an : le candidat peut se représenter dans un délai de 6 mois suivant le dernier jury.

Le titre peut également être obtenu par la démarche de Validation des Acquis de l'Expérience, sur la base de l'expérience et des compétences acquises par la pratique en situation de travail.

Le bénéfice des composantes acquises peut être gardé 5 ans uniquement pour la VAE

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	Au minimum 50 % des membres du jury sont externe à l'organisme avec pour moitié des représentants des professions salariés et pour moitié des représentants des professions employeurs.
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Au minimum 50 % des membres du jury sont externe à l'organisme avec pour moitié des représentants des professions salariés et pour moitié des représentants des professions employeurs.

En contrat de professionnalisation	X		Au minimum 50 % des membres du jury sont externe à l'organisme avec pour moitié des représentants des professions salariés et pour moitié des représentants des professions employeurs.
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2009	X		Au minimum 50 % des membres du jury sont externe à l'organisme avec pour moitié des représentants des professions salariés et pour moitié des représentants des professions employeurs.

	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 03 octobre 2007 publié au Journal Officiel du 13 octobre 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 13 octobre 2007, jusqu'au 13 octobre 2012.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 18 avril 2013 publié au Journal Officiel du 28 avril 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable marketing et commercial" avec effet au 13 octobre 2012, jusqu'au 28 avril 2018.

Pour plus d'informations

Statistiques :

134 titulaires du titre par an en moyenne sur Paris IDF et la Province.

Autres sources d'information :

www.esgci.com

Lieu(x) de certification :

ESGCI

242 rue du Fubourg Saint Antoine - 75012 PARIS

01 55 25 46 98

fax 01 43 73 56 32

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

IMESG Formation continue Executive Education - 35 av. Philippe Auguste - 75011 PARIS

Esarc-Cefire- ESGC&F Bordeaux -Campus de Bissy -83/97, avenue Bon Air

33700 MERIGNAC

Esarc-Cefire- ESGC&F Montpellier -Campus de Bissy - route de Ganges

34980 Saint Clément de Rivière

Esarc-Cefire - ESGC&F Toulouse- Campus de Bissy - BP51905

31319 Labège cedex

Esarc-Cefire- ESGC&F Aix en Provence -95, Chemin Roger Martin

13090 Aix-en-Provence

ESGC&F Rennes 5-7 bd René Laennec -35000 Rennes

Pôle Paris Alternance - 97-99 avenue du Général Leclerc 75014 PARIS

ESGCI - Ecole supérieure de Commerce International - 242, rue du Faubourg Saint-Antoine - 75012 PARIS

GEM Formation - 35 ter, rue du Four à Cahuc - 97410 SAINT-PIERRE

Historique de la certification :

Certification précédente : Responsable Marketing

Certification suivante : Responsable marketing et commercial