

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 27728**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable du développement commercial et marketing

Nouvel intitulé : Responsable du développement commercial et marketing

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Institut supérieur de l'entreprise de la Martinique - ISCA Martinique	Directeur général

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

Le responsable du développement commercial et marketing occupe un poste clé au sein de l'entreprise : il participe à la réflexion stratégique et occupe des fonctions de manager. Il met en œuvre la stratégie commerciale définie par sa direction, coordonne, anime et contrôle l'équipe commerciale. Il élabore et met en place les plans marketing en fonction de la stratégie développée par sa direction (analyse du marché, détermination des cibles, plan d'action, choix des axes publicitaires...). Il conçoit des opérations destinées à développer la vente des biens ou services de l'entreprise. Il est le garant de son positionnement et de ses offres en participant aux réflexions portant sur différents domaines fonctionnels du marketing : stratégie, produit/marque, opérationnel.

Les capacités attestées :

- Réaliser des études de marché en lien avec les produits ou services d'une entreprise et rédiger le rapport correspondant.
- Présenter et argumenter oralement ses conclusions.
- Analyser un plan d'action marketing en utilisant différentes matrices et vérifier sa cohérence par rapport à la stratégie et au contexte de l'entreprise
- Emettre des préconisations pour promouvoir les produits et/ou services de l'entreprise
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre, planifier et suivre un plan d'action commerciale
- Exploiter les indicateurs financiers et de performance des tableaux de bord
- Préconiser des mesures correctives si besoin
- Mettre en place des actions de motivation, animation ou formation qui prennent en compte les profils des membres de l'équipe.
- Définir des objectifs aux membres de son équipe commerciale
- Elaborer des outils d'information, de communication, de suivi de l'activité
- Analyser des retours sur investissement suite à une opération commerciale
- Préconiser des actions ou des outils permettant l'amélioration des performances
- Analyser les données de reporting pour rendre compte des résultats de son équipe à sa hiérarchie et mettre en place des mesures correctives si nécessaire.
- Mettre en place une approche et des actions commerciales spécifiques aux clients grandscomptes

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

Le Responsable du développement commercial et marketing exerce dans tous les secteurs et dans tous les types d'activités.

- responsable du développement commercial,
- chef de secteur,
- ingénieur d'affaires,
- responsable commercial,
- chargé d'affaires,
- responsable clientèle,
- responsable du développement marketing,
- chef de produit.

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente

M1707 : Stratégie commerciale

M1705 : Marketing

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Les compétences sont évaluées au travers de la réalisation de projets tutorés en entreprise et d'études de cas réels dans le centre de formation

Les projets font l'objet d'un rapport écrit et d'une soutenance orale.

1. Obtention du titre après formation :

La validation se fait compétence par compétence.

Chaque compétence doit être validée pour permettre l'obtention du titre.

Les modalités sont les suivantes :

- évaluations en centre de formation par une mise en situation, simulation ou étude de cas.
- évaluation en entreprise chaque fois que l'activité y est réalisée.
- Mémoire et soutenance de fin d'étude (chacune des notes est éliminatoire si elle est inférieure à 10/20)

session de rattrapage possible sur décision du jury.

2. Obtention du titre par la VAE :

- Conditions de recevabilité : Pour postuler à une VAE, un candidat doit justifier de 5 ans d'expérience professionnelle minimum dans des activités salariées, non salariées ou bénévoles en rapport avec le titre à finalité professionnelle visé par la VAE.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 27728 - Contrôle et suivi de l'activité de l'équipe commerciale	<p>Descriptif du bloc : Fixer les objectifs quantitatifs et qualitatifs de chacun des membre de l'équipe à partir de l'analyse de l'évolution du chiffre d'affaires, de la marge et de la gamme. Renseigner les outils de reporting et en analyser les données pour rendre compte des résultats de l'équipe à sa hiérarchie, et mettre en place des actions correctives si nécessaire.</p> <p>Evaluation du bloc : Etude de cas Simulation d'une activité en équipe et de dysfonctionnement</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 27728 - Vente aux Grands comptes	<p>Descriptif du bloc : Mettre en place une approche et des actions commerciales spécifiques aux clients grands comptes. Mettre en place des actions de fidélisation grands comptes.</p> <p>Evaluation du bloc : le candidat est invité à élaborer par écrit, une méthode d'approche grands comptes. Simulation d'une vente grand compte.</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 27728 - Identifier les attentes du marché	<p>Descriptif du bloc : Réaliser des études de marché en lien avec les produits ou services d'une entreprise et rédiger le rapport correspondant. Présenter et argumenter oralement ses conclusions.</p> <p>Evaluation du bloc : Dans le cadre de la réalisation d'un projet, réaliser des études de marché en lien avec les produits ou services de l'entreprise. Ces études font l'objet d'un rapport et d'une présentation devant un jury mixte composé d'un professionnel et d'un enseignant.</p>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 27728 - Elaborer et mettre en œuvre un plan d'action marketing	<p>Descriptif du bloc : Analyser un plan d'action marketing en utilisant différentes matrices et vérifier sa cohérence par rapport à la stratégie et au contexte de l'entreprise Emettre des préconisations pour promouvoir les produits et/ou services de l'entreprise.</p> <p>Evaluation du bloc : Etude d'un cas réel d'entreprise : analyse et suivi d'un plan marketing et émission de préconisations</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 27728 - Animation de l'équipe commerciale	<p>Descriptif du bloc : Mettre en place des actions de motivation, animation ou formation qui prennent en compte les profils des membres de l'équipe. Définir des objectifs aux membres de son équipe commerciale. Elaborer des outils d'information, de communication, de suivi de l'activité.</p> <p>Evaluation du bloc : Dans le cadre de la réalisation d'un projet : Prendre des décisions managériales qui permettront de mener à bien les différentes actions commerciales répondant aux objectifs fixés en début de projet. Présenter les outils de communication ou commerciaux qui s'y rapportent. Jeu de rôle de communication managériale : gestion de conflit et négociation d'objectifs ou de salaire. Etude de cas : organisation d'une opération de stimulation d'équipe commerciale avec mise en place de tous les outils nécessaires.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		6 personnes : - 5 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury - Le Directeur Pédagogique
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		6 personnes : - 5 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury - Le Directeur Pédagogique
En contrat de professionnalisation	X		6 personnes : - 5 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury - Le Directeur Pédagogique
Par candidature individuelle	X		6 personnes : - 5 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury - Le Directeur Pédagogique
Par expérience dispositif VAE prévu en 2016	X		6 personnes : - 5 professionnels du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury - Le Directeur Pédagogique

	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 15 décembre 2016 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable du développement commercial et marketing" avec effet au 02 janvier 2012, jusqu'au 18 décembre 2019.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

Institut supérieur de l'entreprise de la Martinique - ISCA Martinique : Martinique - Martinique (972) [Immeuble Le Trident Montgérald 97200 FORT-DE-FRANCE MARTINIQUE]

Immeuble Le Trident Montgérald

97200 FORT-DE-FRANCE

MARTINIQUE

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

Immeuble Le Trident Montgérald - 97200 Fort-de-France - Martinique

Historique de la certification :

Certification suivante : Responsable du développement commercial et marketing