

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 23869**

Intitulé

Responsable en marketing, commercialisation et gestion

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
CCI France - Réseau EGC	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310m Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Responsable en marketing, commercialisation et gestion exerce son activité dans des environnements très divers, il peut être présent dans toutes les entreprises, de toutes tailles et de tous secteurs d'activités. Sa fonction est d'accroître la notoriété de l'entreprise et de contribuer au chiffre d'affaires et à sa rentabilité par le développement de la vente de produits ou de services, par la qualité de la relation client, du conseil commercial et du service.

De par sa polyvalence et son positionnement au sein de l'entreprise en encadrement intermédiaire, il est en mesure d'exercer tout ou partie des domaines d'activités suivants :

- Contribuer à la définition de la stratégie marketing de l'entreprise et assurer sa mise en œuvre dans toutes ses composantes ;
- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, et commercialiser l'offre de l'entreprise en France et à l'international ;
- Mesurer et contrôler la performance de son activité ;
- Assurer le management d'une équipe, d'une activité ou le pilotage d'un projet.

A l'issue de la certification, les titulaires exercent dans tous métiers de l'univers du commerce et du marketing, principalement en qualité de conseiller commercial, chargé de clientèle, chargé d'études marketing. Ils évoluent dans les 3 à 5 années suivantes vers les postes de responsable commercial, du marketing et parfois de gestionnaire d'unité ou d'entreprise et de contrôleur de gestion.

La polyvalence du Responsable en marketing, commercialisation et gestion lui permet donc de changer d'emploi ou de secteur d'activité, d'évoluer vers des postes d'encadrement ou de créer son entreprise, en France ou dans un contexte international.

Capacités attestées

- En utilisant les méthodes et outils du marketing, mener une analyse de l'environnement concurrentiel, pour un positionnement optimal sur son marché
- A partir d'une problématique définie et d'une stratégie arrêtée par l'entreprise, élaborer un plan marketing qui mobilise divers réseaux, canaux et circuits.
- Afin d'atteindre les résultats fixés dans le plan marketing, préciser le calendrier et les moyens nécessaires pour le déploiement de la stratégie à mettre en œuvre.
- A partir d'une problématique définie et d'une stratégie arrêtée par l'entreprise, présenter et justifier auprès de sa direction un plan de communication qui mobilise divers réseaux, canaux et circuits
- En relation avec les services financiers, élaborer le budget prévisionnel pour l'opération en relation avec le service financier et les indicateurs du suivi.
- En tenant compte du plan marketing ainsi que des enseignements des précédents plans commerciaux et du potentiel de son portefeuille, repérer les orientations à privilégier pour l'élaboration d'un nouveau PAC, en relation avec les différentes directions de l'entreprise
- A partir des orientations retenues, planifier un plan d'actions commerciales en priorisant les actions, les moyens, et en définissant les outils de son suivi
- Afin de développer un portefeuille, mettre en œuvre un programme de prospection dans le respect du plan d'actions
- Afin de défendre un portefeuille, mettre en œuvre un programme de fidélisation dans le respect du plan d'actions
- A partir des informations recueillies sur le client et sur le marché, et dans le respect des consignes commerciales fixées par l'entreprise, préparer la négociation commerciale en identifiant l'adéquation possible entre les besoins du client et les capacités de réponses de l'entreprise
- Après avoir vérifié l'intérêt à agir, structurer une proposition commerciale et préparer les documents supports de l'argumentaire afin de défendre l'offre devant le client.
- En adaptant sa stratégie au déroulement de l'entretien conduire un entretien, en français ou dans un contexte international, pour aboutir à un résultat satisfaisant
- Seul ou avec l'appui de son supérieur, conclure une négociation en vérifiant l'accord du client sur les différents termes de la proposition commerciale
- En collaboration avec les autres services de l'entreprise, déterminer le coût réel d'un produit en identifiant toutes les charges de l'entreprise.
- Dans le respect de la politique de l'entreprise, estimer la viabilité économique d'un projet ou d'un produit à partir du calcul de ratios-clés et d'un état prévisionnel.

- En intégrant les obligations légales et les engagements en termes de responsabilité sociale et sociétale, établir des indicateurs et tableaux de bord sur la performance générale attendue.
- Au regard des charges et recettes constatés et en lien avec les autres services de l'entreprise, analyser le fonctionnement de l'entreprise en termes de métiers, tâches, unités, afin d'en améliorer la performance
- Afin de mesurer la performance d'une activité ou d'une entreprise, contribuer à l'élaboration de rapports d'audit permettant de déterminer des actions correctives pour améliorer la rentabilité de l'entreprise.
- En fonction des objectifs fixés et des besoins en compétences identifiés, participer à la constitution de son équipe en déterminant les ressources humaines nécessaires à son activité
- Dans le respect des résultats attendus, et afin d'obtenir une validation de la direction, établir le phasage d'un projet et une analyse de faisabilité en identifiant les risques, le business plan et le chemin critique.
- Afin d'optimiser l'organisation de l'équipe, définir l'activité en répartissant les tâches et en précisant les résultats individuels attendus
- Afin d'optimiser les résultats de son équipe et d'atteindre les résultats attendus, identifier les critères d'évaluation de la performance applicable à l'équipe et à chaque individu, en fonction des objectifs fixés collectivement et individuellement
- Afin de valoriser son activité et présenter ses résultats, développer son réseau professionnel dans le respect de l'entreprise

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

Secteurs d'activité

En moyenne, sur les 5 dernières promotions, les emplois sont occupés dans les entreprises de toutes tailles :

- Les petites et moyennes entreprises offrent 52% des emplois ;
- Les entreprises de taille intermédiaire et les grands groupes offrent 29% des emplois ;
- Les micro-entreprises regroupent 19% des emplois.

Tous les secteurs d'activités accueillent des certifiés. Les secteurs du commerce et de la distribution, des finances, de l'industrie et des services aux entreprises regroupent 56% des emplois occupés.

Type emplois accessibles

Conseiller Commercial, Chargé de clientèle, Responsable commercial, Chargé de mission, d'études marketing, Responsable marketing, Gestionnaire d'unité ou d'entreprise, Analyste de gestion d'entreprise, Contrôleur de gestion

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1704 : Management relation clientèle

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

M1204 : Contrôle de gestion

M1707 : Stratégie commerciale

M1705 : Marketing

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

Le référentiel est composé de 4 blocs de compétences quelle que soit la voie d'accès. Les blocs sont certifiés et donnent lieu chacun à une ou plusieurs évaluations et une validation pour chacun d'entre eux. Les blocs sont certifiables par la VAE.

Pour obtenir la certification complète :

- Le candidat salarié doit valider les 4 blocs de compétences et peut substituer les épreuves de blocs par un portefeuille de preuves à présenter à un jury, 3 à 6 mois après le parcours formatif dans la mesure où le contexte de l'entreprise est favorable à la démarche.
- Le candidat primo-apprenant doit valider les 4 blocs de compétences, ainsi qu'une langue étrangère à un niveau B1 du cadre européen, ainsi qu'une dimension professionnelle.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 23869 - Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre	<p>Descriptif : Dans le respect des orientations générales de l'entreprise et en lien avec les services concernés, mobiliser les méthodes et les outils du marketing pour valoriser l'offre de l'entreprise.</p> <p>Modalités d'évaluation : En formation initiale, les candidats doivent présenter les productions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réalisation d'un Audit Marketing. Etude de cas, épreuve individuelle, production écrite - Argumentation, en français et/ou dans une langue étrangère, d'un plan de communication préalablement élaboré. Mise en situation, épreuve individuelle ou collective (4 personnes max), production orale - Evaluation professionnelle <p>En formation continue (salarié) : mêmes épreuves (sauf évaluation professionnelle) ou portefeuille de preuves</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 23869 - Mesurer et contrôler la performance d'une activité	<p>Descriptif : Dans le cadre du pilotage de son entité, estimer et contrôler la rentabilité d'un produit ou d'une activité. Mesurer la performance de l'organisation.</p> <p>Modalités d'évaluation : En formation initiale, les candidats doivent présenter les productions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calculer le coût réel d'un produit, établir un budget prévisionnel. Etude de cas, épreuve individuelle, production écrite - Commenter la situation financière d'une entreprise. Mise en situation, épreuve individuelle ou en duo, production orale - Evaluation professionnelle <p>En formation continue (salarié) : mêmes épreuves (sauf évaluation professionnelle) ou portefeuille de preuves</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 23869 - Manager un projet, une activité, une équipe	<p>Descriptif : Dans un contexte hiérarchique ou non hiérarchique, assurer le management d'une équipe ou d'une activité pour atteindre les objectifs fixés par sa direction.</p> <p>Modalités d'évaluation : En formation initiale (Primo-apprenant), les candidats doivent présenter les productions suivantes : un projet-action réellement mis en œuvre au cours de la certification. Mise en situation, épreuve individuelle ou collective (4 personnes max), donnant lieu à une production écrite (dossier de présentation) et orale (soutenance). Evaluation professionnelle</p> <p>En formation continue (salarié) : mêmes épreuves (sauf évaluation professionnelle) ou portefeuille de preuves</p>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 23869 - Développer l'activité commerciale de l'entreprise	<p>Descriptif : Dans le respect de la réglementation et de la politique tarifaire de l'entreprise, mener des actions commerciales pour maximiser les potentiels de sa zone/ produit.</p> <p>Modalités d'évaluation : En formation initiale, les candidats doivent présenter les productions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborer un plan de développement commercial. Etude de cas, épreuve individuelle, production écrite - Mener une négociation commerciale complète, en français et/ou dans une langue étrangère. Mise en situation, épreuve individuelle ou en duo, production orale - Evaluation professionnelle <p>En formation continue (salarié) : mêmes épreuves (sauf évaluation professionnelle) ou portefeuille de preuves</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION

QUINON

COMPOSITION DES JURYS

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le Président du jury est un représentant du monde économique nommé par le Président de la CCI ou son représentant, par délégation de CCI France (organisme certificateur). Le jury qui compte 4 personnes minimum est habilité à statuer de façon souveraine. Il se compose de : - Le président du jury ; - Un représentant des salariés ; - Un représentant des employeurs ; - Un représentant de l'organisme de formation. Répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 50 % - 50%
En contrat d'apprentissage	X	Idem
Après un parcours de formation continue	X	Idem
En contrat de professionnalisation	X	Idem
Par candidature individuelle	X	Idem
Par expérience dispositif VAE prévu en 2006	X	Idem

	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 19 avril 2011 publié au Journal Officiel du 12 mai 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé Responsable en marketing, commercialisation et gestion avec effet au 05 mars 2011, jusqu'au 12 mai 2016.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 30 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 07 août 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable en marketing, commercialisation et gestion" avec effet du 07 août 2018, jusqu'au 07 août 2021.

Arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 4 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau II, sous l'intitulé Responsable en marketing, commercialisation et gestion avec effet du 12 mai 2016 jusqu'au 4 octobre 2018.

Arrêté du 17 juillet 2015 publié au Journal Officiel du 25 juillet 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur

Arrêté du 14 juin 2006 publié au JO du 23 juin 2006 portant modification du nom de l'organisme : 'Association des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI), Association des écoles de gestion et de commerce (EGC)'.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

Arrêté du 9 décembre 2002 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L'homologation est prolongée jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 20 décembre 2000 publié au Journal Officiel du 27 décembre 2000 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique, modifié par l'arrêté du 29 mai 2001 publié au Journal Officiel du 9 juin 2001 : homologation sous l'intitulé 'Certificat supérieur consulaire - gestion et commerce'.

Pour plus d'informations

Statistiques :

En moyenne, 370 certifiés par an.

Autres sources d'information :

Site du Réseau EGC : www.bachelor-egc.fr

Réseau EGC

CCI France

Lieu(x) de certification :

CCI France – Réseau EGC : Auvergne Rhône-Alpes - Ain (01) [EGC BOURG-EN-BRESSE]
CCI France – Réseau EGC : Auvergne Rhône-Alpes - Isère (38) [EGC VILLEFONTAINE]
CCI France – Réseau EGC : Bourgogne Franche-Comté - Saône-et-Loire (71) [EGC BOURGOGNE - CHALON SUR SAONE]
CCI France – Réseau EGC : Bourgogne Franche-Comté - Yonne (89) [EGC BOURGOGNE - SENS]
CCI France – Réseau EGC : Alsace Lorraine Champagne-Ardennes - Bas-Rhin (67) [EGC STRASBOURG]
CCI France – Réseau EGC : Alsace Lorraine Champagne-Ardennes - Ardennes (08) [EGC CHARLEVILLE MEZIERES]
CCI France – Réseau EGC : Nord-Pas-de-Calais Picardie - Nord (59) [EGC LILLE METROPOLE]
CCI France – Réseau EGC : Île-de-France - Yvelines (78) [SUPDEVENTE – EGC ST GERMAIN]
CCI France – Réseau EGC : Normandie - Manche (50) [FIM - EGC NORMANDIE ST LO]
CCI France – Réseau EGC : Aquitaine Limousin Poitou-Charentes - Corrèze (19) [INISUP - EGC DE BRIVE]
CCI France – Réseau EGC : Aquitaine Limousin Poitou-Charentes - Lot-et-Garonne (47) [SUD MANAGEMENT - EGC AGEN]
CCI France – Réseau EGC : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Aveyron (12) [EGC OCCITANIE - RODEZ]
CCI France – Réseau EGC : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Gard (30) [EGC OCCITANIE - NIMES]
CCI France – Réseau EGC : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Hautes-Pyrénées (65) [EGC OCCITANIE - TARBES]
CCI France – Réseau EGC : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Tarn-et-Garonne (82) [EGC OCCITANIE - MONTAUBAN]
CCI France – Réseau EGC : Pays de la Loire - Sarthe (72) [EGC DU MAINE]
CCI France – Réseau EGC : Pays de la Loire - Vendée (85) [EGC VENDEE LA ROCHE-SUR-YON]
CCI France – Réseau EGC : Martinique - Martinique (972) [EGC LA MARTINIQUE]
CCI France – Réseau EGC : Guyane française - Guyane (973) [EGC GUYANE]

CCI France

46 Avenue de la grande Armée

CS - 50071

75858 Paris cedex 17

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

- EGC BOURG EN BRESSE 80 rue Henri de Boissieu, 01000 BOURG-EN-BRESSE
- EGC VILLEFONTAINE ISFO Parc technologique, 5, rue Condorcet - BP 108 - 38093 VILLEFONTAINE Cedex
- EGC BOURGOGNE - CHALON SUR SAONE 1 avenue de Verdun - BP 60190 - 71105 CHALON-SUR-SAONE Cedex
- EGC BOURGOGNE – SENS ZI des Vauguilletes - 1, bd des Noyers Pompons - 89100 SENS
- EGC STRASBOURG CFA de la CCI ALSACE, 234 av. de Colmar – BP 267, 67021 STRASBOURG Cedex1
- EGC CHARLEVILLE MEZIERES 18 A av. Corneau - BP 389, 08106 CHARLEVILLE-MEZIERES Cedex
- EGC GUYANE Espace Consulaire de Formation PARKWAY - 97351 MATOURY
- EGC LILLE METROPOLE 58, rue de l'hôpital militaire 59000 LILLE
- SUPDEVENTE – EGC ST GERMAIN Sup de Vente – 51, bd de la Paix - 78100 SAINT-GERMAIN-EN-LAYE
- EGC LA MARTINIQUE Pôle Consulaire de formation Rue Aubin Edmond Quartier Case Navire 97233 Schoelcher – La Martinique
- EGC NORMANDIE GROUPE FIM, 86 rue de l'Exode - BP 396, 50006 SAINT-LO Cedex
- EGC DE BRIVE INISUP - 25, avenue Edouard Herriot – CS 60247 - 19109 Brive Cedex 1
- EGC AGEN SUD MANAGEMENT Agropole – Estillac -CS 20053 – 47901 AGEN Cedex 9
- EGC RODEZ 17 rue A. Briand – BP 3349 12033 RODEZ Cedex 9Aveyron
- EGC NIMES Lycée professionnel consulaire 1 Ter avenue du Général Leclerc 30000 NIMES
- EGC TARBES Rue Morane Saulnier, Campus Bastillac Sud, 65000 TARBES
- EGC MONTAUBAN 61 av. Gambetta - BP 527, 82065 MONTAUBAN Cedex
- EGC DU MAINE Technopole universitaire, 3 rue Charles Fabry, 72000 LE MANS
- EGC VENDEE 28 bd d'Angleterre, 85000 LA ROCHE-SUR-YON

Historique de la certification :

Certification précédente : Responsable en marketing, commercialisation et gestion