

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31967**

Intitulé

Responsable de la performance commerciale et du marketing digital

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
GMD	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Quatre blocs de compétence définissent la cible professionnelle visée :

- A.1. Domaine marketing et communication: Participation à la mise en place de la stratégie et de la politique marketing de l'entreprise. Etre capable d'analyser un marché. Assurer le lancement d'un nouveau produit/service. Assurer un plan média multicanal.

- A.2. Domaine commercial: participer au développement commercial de l'entreprise - décliner les orientations stratégiques en objectifs prévisionnels et opérationnels de vente.

- Définir les plans d'actions commerciales. Mettre en œuvre des actions de prospection et de fidélisation en utilisant les nouvelles technologies et le Web.

- Analyse des parts de marchés, ventes, marges bénéficiaires du produit ou service.

- Création des tableaux de bord et des grilles d'analyse afin de traiter les données commerciales

- maîtriser le cadre juridique de la relation commerciale, ainsi que celui de la relation de travail

- A.3. Conception, développement et suivi du pôle communication et commercialisation digitales de l'entreprise

Etre capable de créer un site internet vitrine ou marchand. Assurer la responsabilité de la communication Internet, des résultats commerciaux, du suivi des opérations marketing. Connaitre les techniques de référencement (SEO, SEA). Connaitre le community management. Analyser l'expérience utilisateur. Mesurer et analyser les retombées.

- A.4. Domaine du management et de l'efficacité personnelle : Maîtrise de la langue anglaise afin de mener des négociations et faire des propositions écrites et orales. Maîtriser les fondamentaux de l'animation d'équipe et du management. Maîtriser le management de projet.

Le, la responsable de la performance commerciale et du marketing digital doit être capable d'accompagner les entreprises dans leur transformation numérique et leur appropriation du WEB dans la relation client. Il participe à l'élaboration de la stratégie et de la politique marketing et commerciale de l'entreprise. Il analyse les différentes composantes du marché et détermine les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens multicanaux à mettre en place. En particulier, il met en place la stratégie et les actions Web marketing et commerciale.

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

Le métier peut s'exercer dans tous les secteurs d'activité et dans les entreprises de toutes tailles

assistant(e) et responsable commercial, chargé(e) de clientèle, responsable de magasin, e-commerce manager, assistant(e) marketing, assistant(e) chef de projet, assistant(e) WEB marketing, social media manager, content manager, responsable de la stratégie digitale, Chef(fe) de Produit, Ingénieur(e) commercial(e), responsable de la Promotion des Ventes, responsable Marketing, responsable de l'e-marketing,, Chargé de développement commercial Web, responsable site web, Community manager, responsable de la stratégie mobile

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1704 : Management relation clientèle

M1707 : Stratégie commerciale

M1705 : Marketing

E1101 : Animation de site multimédia

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Bloc 1: maîtrise de la stratégie et de la politique marketing multicanales

Bloc 2: développement des ventes et analyse de rentabilité

Bloc 3 : développer l'activité commerciale sur le WEB

Bloc 4 : efficacité personnelle du manager

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 31967 - maîtrise de la stratégie et de la politique marketing multicanales	Participation à la mise en place de la stratégie et de la politique marketing de l'entreprise. Etre capable d'analyser un marché. Assurer le lancement d'un nouveau produit/service. Assurer un plan média multicanal. Etude de cas, mise en situation, soutenance orale professionnelle devant jury.
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 31967 - développement des ventes et analyse de rentabilité	Décliner les orientations stratégiques en objectifs prévisionnels et opérationnels de vente. Définir les plans d'actions commerciales. Mettre en œuvre des actions de prospection et de fidélisation en utilisant les nouvelles technologies et le Web. Analyse des parts de marchés, ventes, marges bénéficiaires du produit ou service. Création des tableaux de bord et des grilles d'analyse afin de traiter les données commerciales. Maitriser le cadre juridique de la relation commerciale, ainsi que celui de la relation de travail jeux de rôle, business game, étude de cas écrite
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 31967 - développer l'activité commerciale sur le WEB	Utiliser les logiciels de création de site internet, de référencement, et de maintenance. Etre capable d'utiliser des logiciels de statistiques de fréquentation, et d'exploitation de données. Réaliser une analyse d'audience et en tirer des enseignements. Mesurer le ROI des différentes actions et d'opérer un choix. Mettre en place une logistique de commerce électronique. Etre capable d'utiliser les réseaux sociaux dans la relation commerciale Evaluation sur poste informatique. Composition sur un sujet donné, simulation de création d'un site, étude de cas écrite.
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 31967 - efficacité personnelle du manager	Maitriser l'anglais des affaires, du marketing et du digital. Comprendre et se faire comprendre dans une relation commerciale en anglais. Savoir s'exprimer en public et animer une réunion. Savoir gérer les conflits. Adopter une attitude managériale. Savoir définir mission et objectifs. Savoir structurer et séquencer. Savoir organiser les tâches. Maitriser le pilotage du projet Production écrite sur la base d'une information fournie par écrit ou oral. Evaluation en situation. Etude de cas concret

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	- Le directeur d'établissement - 1 professionnel (salariés) et 1 dirigeant d'entreprise (employeurs) - Le responsable de filière
En contrat d'apprentissage	X	- Le directeur d'établissement - 1 professionnel (salariés) et 1 dirigeant d'entreprise (employeurs) - Le responsable de filière

Après un parcours de formation continue	X	- Le directeur d'établissement - 1 professionnel (salariés) et 1 dirigeant d'entreprise (employeurs) - Le responsable de filière
En contrat de professionnalisation	X	- Le directeur d'établissement - 1 professionnel (salariés) et 1 dirigeant d'entreprise (employeurs) - Le responsable de filière
Par candidature individuelle	X	- Le directeur d'établissement - 1 professionnel (salariés) et 1 dirigeant d'entreprise (employeurs) - Le responsable de filière
Par expérience dispositif VAE	X	- Le directeur d'établissement - 1 professionnel (salariés) et 1 dirigeant d'entreprise (employeurs) - Le responsable de filière

	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 17 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 21 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau II, avec effet au 4 juillet 2014, jusqu'au 21 décembre 2022

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

IDELCA

Lieu(x) de certification :

GMD : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Hérault (34) [34830 Jacou]

IDELCA business School 4 avenue J.S. BACH 34830 JACOU

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

IDELCA business School 4 avenue J.S. BACH 34830 JACOU

Historique de la certification :