

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 13092**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Manager de la stratégie et de la politique commerciale

Nouvel intitulé : Manager de la stratégie et de la performance commerciale

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Etudes supérieures appliquées aux affaires (ESA3) Président ESA3

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le manager de la stratégie et de la politique commerciale élabore et propose à la direction générale la politique commerciale d'un produit/service, d'une gamme de produits/services ou de toute l'entreprise selon son périmètre de responsabilité. Dans ce cadre, il détermine les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place, après analyse et évaluation des différentes composantes du marché.

Le manager de la stratégie et de la politique commerciale étudie les besoins du client et, avec lui et à sa demande, peut mener une étude de faisabilité, établir un cahier des charges.

En accord avec les services compétents de son entreprise (techniques, financier, juridique), il détermine les solutions techniques adaptées et élabore une proposition commerciale. Il négocie et conclut le contrat avec le client.

Il met en œuvre la réalisation du projet et en assure le suivi, éventuellement en collaboration avec un chef de projet : il participe à l'établissement des plannings, il coordonne l'intervention des sous-traitants éventuels, il vérifie la mise en place de tous les processus de validation, qualification, intégration et lancement du projet chez le client.

Il est le garant du respect des délais et des coûts : il suit l'évolution des coûts du projet, il négocie les modifications pouvant intervenir en cours de réalisation, il suit les règlements et négocie les éventuels contentieux.

Les capacités attestées :

1. Prospector et déterminer des potentiels d'affaires

F1 - Détecter des projets d'affaires sur des marchés

F2 - Evaluer le potentiel commercial de marchés

2. Elaborer des stratégies commerciales

F1 - Concevoir des stratégies commerciales d'entreprises

F2 - Elaborer des offres adaptées à des stratégies d'entreprise

3. Structurer des réseaux et des services commerciaux

F1 - Formaliser des politiques et des plans de commercialisation

F2 - Définir des organisations adaptées à des stratégies commerciales

4. Piloter la mise en place de politiques commerciales

F1 - Former et encadrer des responsables d'équipes commerciales

F2 - Piloter la mise en place de solutions et de plans d'actions commerciaux

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

Le manager de la stratégie et de la politique commerciale se rencontre dans toutes les entreprises de biens et de service de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités en France ou à l'étranger.

- Ingénieur d'affaires

- Ingénieur commercial (avec compétence technique supplémentaire)

- Développeur d'affaires (business developer)

- Responsable grands comptes

- Responsable commercial

- Négociateur d'affaires internationales

- Directeur de clientèle

- Directeur de marché/district

- Directeur des ventes

- Directeur d'agence

- Directeur commercial

- Directeur du développement

A certaines de ces fonctions sont données des appellations spécifiques en fonction du secteur d'activité :

Par exemple :

Le « chef de publicité » indique en agence conseil en communication, agence média, média, un responsable de clientèle, un ingénieur d'affaire,

Le « chef de Groupe » indique en agence conseil en communication, agence média, média, un responsable commercial, responsable grands-comptes,

Le « Consultant » indique dans des entreprises de conseil (conseils aux entreprises) un responsable commercial, responsable grands-comptes.

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Descriptif des composantes de la certification :

- 1 - Analyser des marchés et des potentiels d'affaires
- 2 - Elaborer une stratégie commerciale
- 3 - Elaborer un plan de commercialisation
- 4 - Présenter un bilan de conduite de projet d'ingénierie d'affaires

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	5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement 50% représentants salariés/50% représentants employeurs - Le Directeur Pédagogique
En contrat d'apprentissage	X	5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement 50% représentants salariés/50% représentants employeurs - Le Directeur Pédagogique
Après un parcours de formation continue	X	5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement 50% représentants salariés/50% représentants employeurs - Le Directeur Pédagogique
En contrat de professionnalisation	X	5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement 50% représentants salariés/50% représentants employeurs - Le Directeur Pédagogique
Par candidature individuelle	X	

Par expérience dispositif VAE prévu en 2011	X	5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement 50% représentants salariés/50% représentants employeurs - 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 17 juin 2011 publié au Journal Officiel du 10 août 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager de la stratégie et de la politique commerciale" avec effet au 24 novembre 2006, jusqu'au 10 août 2014.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 22 décembre 2014 publié au Journal Officiel du 31 décembre 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, au niveau I, sous l'intitulé "Manager de la stratégie et de la politique commerciale" avec effet au 10 août 2014, jusqu'au 31 décembre 2015.

Arrêté du 16 février 2006 publié au Journal Officiel du 5 mars 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, avec effet au 5 mars 2006, jusqu'au 5 mars 2011. (*En vertu de l'arrêté du 17 juin 2011 les titulaires de la certification obtenue à compter du 24 novembre 2006 peuvent se prévaloir du niveau I*)

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 3 octobre 2002 publié au Journal Officiel du 12 octobre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Observations : L'homologation prend effet à compter du 1er janvier 1990 et jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 26 décembre 1995 publié au Journal Officiel du 14 janvier 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation sous l'intitulé de 'Certificat de fin d'études supérieures appliquées aux affaires'

Pour plus d'informations

Statistiques :

26 à 30 titulaires de cette certification en moyenne par an

Autres sources d'information :

<http://www.esa3.com/>

infos@groupeesa-paris.com

<http://www.esa3.com>

Lieu(x) de certification :

24 rue de l'Amiral Hamelin - 75116 Paris

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

24 rue de l'Amiral Hamelin

75116 Paris

25, boulevard Edouard Herriot

13008 MARSEILLE

140, rue du Colonel Fabien

83000 TOULON

Parc du Relais

Bât. B201

Route de la Seds

13127 VITROLLES

23a, rue Vauban

67000 STRASBOURG

ICADEMIE PARIS
81, boulevard de Sébastopol
75002 PARIS

ICADEMIE AIX-EN-PROVENCE
Europôle de l'Arbois
Domaine du Tourillon
Bâtiment B
235, rue Denis Papin
13857 AIX-EN-PROVENCE Cedex 03

IDELCA business school
4, avenue Jean-Sébastien Bach
34830 JACOU

IMC Metz
5, rue Pierre Simon de Laplace
57070 METZ

IMC Nancy
53, cours Léopold
54000 NANCY

Historique de la certification :

Certification précédente : Responsable d'actions marchandes

Certification suivante : Manager de la stratégie et de la performance commerciale