

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 19387**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable du développement commercial et marketing

Nouvel intitulé : Responsable du développement et du pilotage commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Association pour le collège de Paris - Institut supérieur de l'entreprise (ISE)	Président

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 clef au sein de l'entreprise : il participe à la réflexion stratégique et occupe des fonctions de manager.

Ses activités se déclinent selon six axes principaux :

1. Analyse du marché et de l'environnement
2. Elaboration du plan d'action marketing
3. Construction et mise en oeuvre du plan d'action commerciale
4. Animation de l'équipe commerciale
5. Contrôle et suivi de l'équipe commerciale
6. Vente aux grands comptes

Les capacités attestées :

- Identifier les attentes du marché en l'analysant au moyen d'études de marché et de veille.
- Elaborer et mettre en oeuvre un plan d'action marketing conforme à la stratégie définie par sa direction pour promouvoir les produits et services de l'entreprise dont il est responsable.
- Elaborer, mettre en oeuvre et suivre un plan d'actions commerciales permettant l'atteinte des objectifs fixés par sa direction.
- Suivre les actions mises en oeuvre dans le cadre du plan d'actions commerciales en exploitant les indicateurs financiers et de performance, pour en rendre compte à sa hiérarchie et apporter des mesures correctives si besoin.
- Piloter l'équipe commerciale en fonction des objectifs de vente et en tenant compte des contraintes d'organisation commerciale et des profils des commerciaux recrutés.
- Motiver et former son équipe commerciale afin d'optimiser sa performance et d'atteindre les objectifs fixés.
- Fixer les objectifs qualitatifs et quantitatifs de chacun des membres de son 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 son équipe à sa hiérarchie et mettre en place des mesures correctives si nécessaire.
- Développer et fidéliser les clients grands comptes en mettant en place des actions commerciales spécifiques

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

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

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.

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		7 personnes : - 5 professionnels non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury - La Directrice de l'ISE - La Responsable des études de l'ISE
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		7 personnes : - 5 professionnels non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury - La Directrice de l'ISE - La Responsable des études de l'ISE
En contrat de professionnalisation	X		7 personnes : - 5 professionnels non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury - La Directrice de l'ISE - La Responsable des études de l'ISE
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2013	X		7 personnes : - 5 professionnels non intervenant dans l'établissement, dont l'un est président du jury - La Directrice de l'ISE - La Responsable des études de l'ISE

	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 29 juillet 2014 publié au Journal Officiel du 09 août 2014 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 01 juillet 2010 jusqu'au 09 août 2017.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

20 titulaires de la certification par an en moyenne

Autres sources d'information :

www.institut-superieur-entreprise.com

<http://www.collegedeparis.fr>

Lieu(x) de certification :

Association pour le collège de Paris - Institut supérieur de l'entreprise (ISE) : Île-de-France - Paris (75) [Paris]

Association pour le Collège de Paris

15, rue Montmartre

75001 Paris

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

Institut supérieur de l'Entreprise (ISE)

- Paris-La Défense : 6 bis rue Bellini, 92800 Puteaux
- Saint-Quentin-en-Yvelines : 23 Place Wicklow 78180 Montigny Le Bretonneux
- Marne-La-Vallée : 20 rue du Suffrage Universel 77185 Lognes
- Evry : 98 allée des Champs Elysées 91080 Courcouronnes

CECEMA : 181-203 avenue Jean Jaurès 69007 LYON

ESCO WESFORD AUVERGNE : 20 rue Barrière de Jaude 63000 CLERMONT FERRAND
Association OGEC de l'ES2C : 11 rue Marcelin Berthelot 74300 Cluses
ESCA SUP : 396 rue du Mas de Verchant 34000 Montpellier
Association ESUP BRETAGNE : 31 rue Monseigneur Duchesne 35000 RENNES
Association ESUP PAYS DE LA LOIRE : 11 rue Emile Brault 53000 LAVAL
EBBS BORDEAUX : 124 rue Abbé de l'Epée 33000 BORDEAUX
TIRESIAS EFC : 13 Place Alphonse Piquet Tour Perret 80000 AMIENS
GROUPE DO IT :
DO IT PERFORMANCE : 4 avenue Laurent Cély 92600 Asnières sur Seine
DO IT MANAGEMENT : 4 avenue Laurent Cély 92600 Asnières sur Seine
DO IT OUTREMER : Les Hauts de Maniba 97220 Case-pilote
INSTITUT D'ETUDES SUPERIEURES DE NORMANDIE (IESN) : 35 Square Raymond Aron 76130 Mont Saint Aignan
I.E.A.M. : 42 rue du Faubourg Poissonnière, 75010 Paris
ALESIA Formation : 65 rue de l'Abbé Bonpain 59700 Marcq en Baroeul
ALESIA Enseignement : 65 rue de l'Abbé Bonpain 59700 Marcq en Baroeul
Ecole nationale supérieure du management immobilier : 3 rue Troyon 75017 Paris
OGEC Arago-Sainte-Anne 4 rue Saint Alban 42300 Roanne
EMA Vendée Ecole de management par alternance de Vendée 12 rue du Général De Gaulle 85600 Montaigu

Historique de la certification :

Certification suivante : Responsable du développement et du pilotage commercial