

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 26264**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible*

Manager de la stratégie et de la performance 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/la manager de la stratégie et de la performance commerciale contribue au développement de son entreprise, grâce, notamment, à la stratégie commerciale multicanale qu'il/elle sait concevoir et déployer afin d'offrir des produits ou des services de masses, ciblés ou spécifiques. Responsable d'un marché, d'un segment de marché, ou d'un produit, il/elle en élabore la stratégie commerciale incluant le marketing opérationnel en veillant à sa cohérence avec la politique générale de l'entreprise, ses orientations et les données résultant d'études de terrain.

Le/la manager de la stratégie et de la performance commerciale exerce tout ou partie des domaines d'activités suivants :

- Elaboration de la stratégie commerciale et optimisation de sa performance
- Elaboration de la stratégie multicanale
- Pilotage du plan d'action
- Développement des campagnes de prospection et détection d'affaires
- Négociation d'affaires
- Pilotage d'affaires
- Management d'équipes

Les candidats sont évalués sur les capacités relevant des compétences suivantes :

Bâtir une stratégie et une politique commerciale définissant les grandes orientations et les objectifs à 3 et 5 ans

Elaborer une stratégie multicanale en faisant le choix argumenté des canaux les plus appropriés et les plus porteurs de performance

Organiser et structurer l'activité au regard de la stratégie élaborée, des objectifs fixés, du budget alloué en anticipant et minimisant les risques

Analyser et anticiper les évolutions du marché en exerçant une fonction de veille attentive afin d'identifier des potentialités d'affaires

Prendre en compte les besoins spécifiques du client afin de lui apporter une solution adaptée ou « sur mesure » conduisant à une proposition commerciale négociée et contractualisée

Assurer la maîtrise d'œuvre en pilotant et coordonnant l'activité des différents intervenants dans le projet et en mettant en place les dispositifs de contrôle d'avancement et de suivi des opérations

Organiser et répartir la charge de travail de son équipe en fonction des objectifs, compétences, portefeuilles, climat social... et superviser l'état d'avancement des opérations en évaluant et récompensant les résultats collectifs et individuels obtenus

### 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 performance 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(e) d'affaires
- Ingénieur(e) commercial(e) (avec compétence technique supplémentaire)
- Développeur(se) d'affaires (business developer)
- Responsable grands comptes (account manager)
- Responsable commercial(e)
- Négociateur(rice) d'affaires internationales
- Directeur(rice) de clientèle
- Directeur(rice) de marché/district
- Directeur(rice) des ventes (sales manager)
- Directeur(rice) d'agence
- Directeur(rice) commercial(e)
- Directeur(rice) e-commerce
- Directeur(rice) du développement

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

Le/la « chef(fe) de publicité » indique en agence conseil en communication, agence média, média, un(e) responsable de clientèle, un(e) ingénieur(e) d'affaire,

Le /la « chef(fe) de Groupe » indique en agence conseil en communication, agence média, média, un(e) responsable commercial(e), responsable grands-comptes,

Le/la « Consultant(e) » indique dans des entreprises de conseil (conseils aux entreprises) un(e) responsable commercial(e), 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 :**

La certification est attribuée après le passage d'une épreuve de certification devant un jury composé de professionnels.

Sont appréciés lors de ce jury les grands domaines de compétences suivants :

- L'élaboration de la stratégie commerciale et l'optimisation de sa performance
- L'élaboration de la stratégie multicanale
- Le pilotage du plan d'actions opérationnelles
- Le développement des campagnes de prospection
- La négociation d'affaires
- Le pilotage de la réalisation de l'affaire
- Le management des équipes

**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	4 à 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement - Le coordinateur pédagogique
En contrat d'apprentissage	X	4 à 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement - Le coordinateur pédagogique
Après un parcours de formation continue	X	4 à 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement - Le coordinateur pédagogique
En contrat de professionnalisation	X	4 à 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement - Le coordinateur pédagogique
Par candidature individuelle		X
Par expérience dispositif VAE prévu en 2012	X	4 à 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement - Le coordinateur 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 26 mai 2016 publié au Journal Officiel du 07 juin 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager de la stratégie et de la performance commerciale" avec effet au 31 décembre 2015, jusqu'au 07 juin 2018.

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 :**

une trentaine de titulaires reçoivent le titre chaque année.

**Autres sources d'information :**

<http://www.esa3.com>

<http://www.groupesa.com>

[infos@groupesa-paris.com](mailto:infos@groupesa-paris.com)

[www.esa3.com](http://www.esa3.com)

[www.groupesa.com](http://www.groupesa.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 :**

ESA3 24 rue de l'Amiral Hamelin 75116 PARIS

BERNOM Réseau TALIS 50/58 rue de Marseille 33000 BORDEAUX

ECOFAC Tour Emeraude - 46 avenue François Mitterrand 72000 LE MANS

EPSECO Réseau TALIS 110 avenue Paul Doumer 24100 BERGERAC

EPSECO Réseau TALIS 15 rue Vauban 64100 BAYONNE

EPSECO Réseau TALIS 2 rue Germinal Worms 24750 BOULAZAC (Périgueux)

ESGM FORMATION 15 avenue Clémenceau 68100 MULHOUSE

ECDE GROUPE FCF 4K chemin de Palente 25000 BESANCON

MY BUSINESS SCHOOL 25 boulevard E. Herriot 13008 MARSEILLE

MY BUSINESS SCHOOL Centre Hermès/Parc Valgora Bâtiment 2 Rue L. Schwartz 83160 LA VALETTE DU VAR

MY BUSINESS SCHOOL avenue Guilibert de la Lauzière - Parc du Golf Bât.5 13290 AIX LES MILLES

IDELCA4 avenue J.S. Bach 34830 JACOU (Montpellier)

IEF 23a rue Vauban 67000 STRASBOURG

EET23a rue Vauban 67000 STRASBOURG

IFC 250 rue du 12e Régiment de Zouaves - BP 80991 - 84094 AVIGNON

IFC 19 allée Paul Henri Spaak - ZA Briffaut Est 26000 VALENCE

IFC 10 place Sadi Carnot 42000 SAINT-ETIENNE

IFC 122 rue de l'Hostellerie - Ville Active BP 9073 - 30973 NIMES

IFC 21 rue Etienne Bodo - Zone Polygone Nord - 66000 PERPIGNAN

IMC 5 rue Pierre Simon de Laplace 57070 METZ

IMC 53 cours Léopold 54000 NANCY

ITC 11 rue Charles Coulomb 22950 TREGUEUX

ISTER 32 rue du Chêne Germain 35510 CESSON CEVIGNE (Rennes)

PROMEO 1 avenue Eugène Gazeau 60300 SENLIS

**Historique de la certification :**

**Certification précédente :** Manager de la stratégie et de la politique commerciale

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