

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 17966**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Chargé de développement commercial et marketing

Nouvel intitulé : Chargé de développement commercial et marketing

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
SOGEST - ESCCOT Ecole supérieure de commerce, de communication et de tourisme	Directrice

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le chargé de développement commercial et marketing est responsable du développement et la mise en place de la stratégie commerciale et marketing.

Il conçoit et met en œuvre des actions dans les domaines commercial et marketing visant à répondre aux besoins de la clientèle. En tant que chef de projet, il coordonne les moyens humains, financiers et logistiques ainsi que la planification des différentes tâches des personnes impliquées, afin de développer les projets de son entreprise.

Il contrôle les résultats et rend compte à la Direction générale de l'entreprise.

Il maîtrise la planification des budgets, ainsi que le recrutement et l'encadrement d'une équipe.

Les activités du « Chargé de développement commercial et marketing » s'articulent autour de six axes :

La gestion de l'activité commerciale,

Le pilotage d'un plan d'actions de marketing,

La définition et la mise en œuvre d'un plan d'actions de communication,

La conduite et le pilotage d'un projet commercial

La définition d'un plan d'actions commercial et marketing digital,

La gestion administrative, financière et juridique de l'activité commerciale.

Les capacités attestées :

1- Domaine commercial :

- Mener une analyse stratégique et concurrentielle du marché afin de déterminer les orientations stratégiques et les décliner en objectifs prévisionnels et opérationnels de vente.

- Définir des plans d'actions commerciales et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de prospection afin de développer le portefeuille clients.

2- Domaine marketing :

- Participer à la définition de la politique marketing de l'entreprise par le biais d'études et d'analyses du marché et du contexte environnant de l'entreprise.

- Proposer des axes stratégiques du marketing, à mettre en œuvre par le mix marketing afin de développer des opérations de promotions, d'alignement sur la concurrence...

3- Domaine communication :

- Participer à la définition des axes de communication, construire un plan opérationnel, et conception des outils, supports et modes de communication.

4- Domaine animation et management d'une équipe :

- Encadrer et animer les équipes de vente, fixer les objectifs, rapports de communication et validation.

- Définir un projet : de la constitution des équipes projet (attribution rôles et responsabilités), au découpage fonctionnel et à l'ordonnancement temporel, par le pilotage du projet.

- Evaluer un projet (recettes, conformités, mise en exploitation, ...) en vue de proposer des ajustements des actions.

5- Domaine du webmarketing :

- Concevoir une stratégie de marketing digital multicanale, et mettre en place des actions sur le web afin de développer le trafic.

6- Domaine de la gestion :

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

- Créer des tableaux de bord et des grilles d'analyse afin de traiter les données commerciales et financières.

- Maîtriser la langue anglaise afin de mener des entretiens et de faire des propositions écrites et orales.

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

Les titulaires de ce titre pourront exercer leurs activités dans les entreprises industrielles ou commerciales, dans les administrations, dans les organismes publics ou parapublics, dans les associations.

Taille : TPE, PME, Grandes entreprises.

La taille de l'entreprise impactera certes l'étendue des missions qui seront confiées aux titulaires de la certification et leurs responsabilités.

Responsable de secteur, Responsable commercial de secteur, Responsable commercial, Chef de projet commercial, Chargé de développement commercial

Chef de projet marketing, Responsable marketing, Chargé commercial et marketing, Chargé communication et marketing, chef de produit.

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 : Management en force de vente

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification est composée de 5 blocs de compétences :

1- La gestion de l'activité commerciale : Analyse stratégique et concurrentielle du marché afin de déterminer les orientations stratégiques et les décliner en objectifs prévisionnels et opérationnels de vente.

2- Le pilotage d'un plan d'actions de marketing : Définition de la politique marketing de l'entreprise par le biais d'études et d'analyses du marché et du contexte environnant de l'entreprise.

3- La définition et la mise en œuvre d'un plan d'actions de communication : Définition des axes de communication, construction d'un plan opérationnel, et conception des outils, supports et modes de communication.

4- La conduite et le pilotage d'un projet commercial : Définition d'un projet ; de la constitution des équipes projet (attribution rôles et responsabilités), au découpage fonctionnel et à l'ordonnement temporel, par le pilotage du projet.

5- La gestion administrative, financière et juridique de l'activité commerciale : Analyse des parts de marchés, ventes, marges bénéficiaires du produit ou service. Connaissance des techniques comptables et financières.

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	50% de fomateurs, 50% de professionnels
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	50% de fomateurs, 50% de professionnels
En contrat de professionnalisation	X	50% de fomateurs, 50% de professionnels
Par candidature individuelle	X	50% de fomateurs, 50% de professionnels
Par expérience dispositif VAE prévu en 2012	X	50% de fomateurs, 50% de professionnels

	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 novembre 2013 publié au Journal Officiel du 29 novembre 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Chargé de développement commercial et marketing" avec effet au 27 juin 2007, jusqu'au 29 novembre 2016.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 07 avril 2017 publié au Journal Officiel du 21 avril 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, au niveau II, sous l'intitulé "Chargé de développement commercial et marketing" avec effet au 29 novembre 2016, jusqu'au 21 avril 2018.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Plus de 150 étudiants ont suivi cette formation depuis 2007.

Taux de réussite, 2012/2013, 90.32%

<http://www.groupe-escot.fr>

Autres sources d'information :

INSCAM Groupe ESCCOT

Lieu(x) de certification :

INSCAM Groupe ESCCOT
29 avenue des Peupliers,
35510 Cesson Sévigné,
France

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

INSCAM Groupe ESCCOT
29 avenue des Peupliers,
35510 Cesson Sévigné,
France

Historique de la certification :

Certification suivante : Chargé de développement commercial et marketing