

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 1350**

### Intitulé

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

Responsable commercial de la distribution automobile

Nouvel intitulé : Manager commercial de la distribution automobile

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
GROUPE ESCRA-ISCAM	Président de la CCI du Mans et de la Sarthe et Directeur du groupe ESCRA ISCAM

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

252w Vente, prospection et négociation commerciales d automobiles et produits connexes, et d accessoires

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le responsable commercial de la distribution automobile travaille au sein des sièges opérationnels des constructeurs, importateurs et équipementiers automobiles. Dans le périmètre d'activités qui lui est confié, le responsable commercial automobile réalise des missions liées au domaine de la promotion, de la distribution, du commerce des produits et services automobiles.

Il assure un rôle d'interface entre les cellules stratégiques du siège et les opérateurs de distribution.

Il anime le réseau de concessionnaires, coordonne les actions de mise en place de la politique de distribution du constructeur auprès du réseau, participe à la remontée des informations.

En outre, il participe à l'élaboration du plan stratégique et financier : analyse la concurrence et la demande, étudie le positionnement des produits, définit les objectifs de vente (en volume et en valeur), propose un plan marketing et commercial adapté.

Il accompagne l'expansion d'activité et des marchés en proposant des actions commerciales (portes ouvertes), assure une assistance technique et commerciale auprès des réseaux de distribution.

Il participe aux opérations de lancement de produits nouveaux et coordonne la mise en place des présentations nationales.

Le titulaire du titre de la certification maîtrise les compétences suivantes déclinées en 3 registres :

#### MARKETING

- Evolutions et enjeux du marché automobile
- Stratégie marketing de l'entreprise
- Techniques d'études et de prévision du marché
- Marketing opérationnel au niveau d'une marque ou d'une gamme de produits et de services

#### COMMERCE ET FINANCES

- Conseil du réseau pour l'aménagement et le merchandising de la concession.
- Performances commerciales et financières de la concession
- Maîtrise technique des disciplines liées aux activités de la distribution automobile.

#### MANAGEMENT-COMMUNICATION

- Techniques de communication interpersonnelle
- Présentation orale 'efficace'
- Management du réseau
- Communication en anglais dans les situations professionnelles courantes
- Capacité à se faire comprendre en allemand ou espagnol
- Maîtrise de l'outil informatique dans la communication écrite réseau-siège

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

Le responsable commercial de la distribution automobile travaille pour des constructeurs, importateurs et équipementiers automobiles. Il s'agit d'entreprises commerciales de distribution et non de sites de production industrielle.

Type d'emplois accessibles : Chef de Région, Conseiller Service, Responsable Approvisionnements, Consultant Qualité.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Après formation, la certification comporte trois composantes : 1 - Contrôle continu sur 3 blocs de compétences :

- Marketing : 2 tests de connaissances, 1 étude de cas et 1 mini-cas (coef 4)
- Commerce et finances : 4 tests de connaissances, 1 étude de cas, 1 jeu d'entreprise, 1 rapport d'étonnement (coef 7)
- ) Management-Communication : 1 test de connaissances, 2 mises en situation, 1 mini-cas, 1 test langues, 1 test informatique (coef 5)

2 - Rapports de mission en entreprise (coef 7) : analyse marketing et analyse de la mission (durée du stage : 6 mois)

3 - Soutenance orale de ce rapport (coef 5)

**Validité des composantes acquises : 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	Jury final : 4 à 5 professionnels issus du milieu des constructeurs importateurs ou des responsables de réseaux
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Jury final : 4 à 5 professionnels issus du milieu des constructeurs importateurs ou des responsables de réseaux
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	
Dispositif VAE non prévu à l'heure actuelle	X	

	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 16 février 2006 publié au Journal Officiel du 5 mars 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 5 mars 2006, jusqu'au 5 mars 2011.

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :**

**Références autres :**

Arrêté du 19 mars 1999 publié au Journal Officiel du 27 mars 1999 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation sous l'intitulé 'Cadre commercial de la distribution automobile'.

Arrêté du 26 novembre 2002 publié au Journal Officiel du 15 décembre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Observations : L'homologation est prolongée jusqu'au 31 décembre 2003.

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.

#### Pour plus d'informations

**Statistiques :**

15 titulaires de la certification par an en moyenne

**Autres sources d'information :**

<http://www.escra.fr>

**Lieu(x) de certification :**

CCI du Mans et de la Sarthe - GROUPE ESCRA-ISCAM 1, boulevard René Levasseur BP 22385

72002 Le Mans Cedex 1

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

**Historique de la certification :**

Ancien libellé : 'Cadre commercial de la distribution automobile' (Arrêté du 19 mars 1999 publié au Journal Officiel du 27 mars 1999)

**Certification suivante :** Manager commercial de la distribution automobile