

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 5308**

### Intitulé

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

Responsable du développement marketing et commercial interorganisationnel

Nouvel intitulé : Responsable du développement commercial industrie et services

### AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

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

Association lyonnaise pour la formation (ALPF) - IDRAC | Directeur

### 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 marketing et commercial en milieu inter-organisationnel met en œuvre la politique commerciale et marketing de l'entreprise en milieu industriel ou inter-organisationnel. Il étudie les marchés et les besoins des clientèles et développe la politique de communication de l'entreprise

Il est chargé de :

- démarcher et fidéliser les clients
- négocier l'ensemble des conditions commerciales de la vente (prix, délais, conditions de livraison et de règlement)
- rendre compte de ses activités et de ses résultats
- proposer les éléments qui permettent d'améliorer la performance commerciale et marketing de l'entreprise.

Ses activités peuvent s'exercer au niveau régional, national, européen et international, en français ou en anglais sur des marchés interentreprises ou publics.

Un module spécifique permet d'exercer ces activités au sein d'entreprises dont l'activité est liée à l'environnement.

Les capacités attestées relèvent de 5 domaines :

1. Domaine commercial :

- maîtrise des techniques de vente, de négociation, de communication interpersonnelle permettant de fixer et atteindre des objectifs commerciaux et d'élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commercial.

2. Domaine marketing :

- maîtrise des techniques d'étude de marchés, de veille concurrentielle, de communication média et hors média permettant de proposer un plan d'action marketing

3. Domaine de gestion :

- connaissance des techniques comptables et financières permettant de préparer et présenter un budget prévisionnel, analyser les résultats quantitatifs (chiffre d'affaires, marge...) de l'activité, analyser les écarts entre les prévisions ou objectifs et les résultats.

4. Domaine management et animation d'équipe :

- maîtrise des techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe

5. Domaine transversal :

- maîtrise des outils bureautiques et informatiques d'entreprise permettant également de travailler au quotidien en anglais et dans une autre langue

Un module spécifique permet d'adapter ces compétences et aptitudes pour des entreprises dont l'activité est liée à l'environnement.

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

Tous secteurs d'activité mais notamment : Entreprises de production de biens et services

Structures consulaires, structures publique ou privée dont les activités sont liées à l'environnement

Moyennes et grandes entreprises (> 500 personnes)

Organismes consulaires (Chambres de Commerce, d'Agriculture) ou dans la fonction publique territoriale (Communes, communautés de communes...)

Responsable de la performance commerciale en milieu inter-organisationnel et industriel : Chef de secteur, ingénieur d'affaires, attaché commercial responsable commercial, chargé d'affaire ; responsable clientèle ... Responsable de la performance marketing en milieu inter-organisationnel et industriel : chef de produit, assistant marketing, chargé d'études, chargé de développement

Responsable des achats

Les évolutions de carrière possibles :

- fonctions d'encadrement ( direction commerciale, ou marketing, responsable de centre de profit, direction d'agence, d'unité décentralisée...)

- postes de direction fonctionnelle (achats, ressources humaines, contrôle de gestion)

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

D1407 : Relation technico-commerciale

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

M1101 : Achats

M1102 : Direction des achats

M1705 : Marketing

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composantes de la certification :**

Descriptif des composantes de la certification Après un parcours de formation, la certification s'articule autour de trois composantes :

1. composante de pratique professionnelle exercée en entreprise :

-rédaction et présentation à l'oral et à l'écrit de rapports d'activités professionnelles exercées en entreprise

2. composante d'analyse et de synthèse :

- rédaction et soutenance orale d'un mémoire de fin d'étude lié à une mission menée en entreprise

3. composante de connaissances professionnelles :

- évaluations écrites concernant le marketing, le droit, l'économie, la gestion financière et comptable, la politique générale et stratégie d'entreprise, le management, les outils d'aide à la décision, l'anglais, l'informatique, réalisation et présentation orales de dossiers liés à une problématique dans le domaine concerné.

Par la VAE :

La validation s'appuie sur les unités :

- connaissances transversales :

- maîtrise des marchés

- maîtrise des relations client

- animation des ressources humaines

- rentabilité des activités et des produits.

**Validité des composantes acquises : 5 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		5 professionnels :1 représentant d'une organisation professionnelle 2 employeurs, 2 salariés 4 représentants de l'Ecole : directeur général, directeur des études, 2 enseignants
En contrat d'apprentissage	X		idem
Après un parcours de formation continue	X		idem
En contrat de professionnalisation	X		idem
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X		idem

	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 30 mars 2007 publié au Journal Officiel du 21 avril 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 21 avril 2007, jusqu'au 21 avril 2012.

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

**Références autres :**

Arrêté du 1er février 1995 publié au Journal Officiel du 24 février 1995 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Titre de l'ALPF-IDRAC - Lyon en marketing, gestion et négociation industrielle'.

Arrêté du 23 juin 1998 publié au Journal Officiel du 7 juillet 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologiquesous l'intitulé 'Certificat en mercatique et négociation industrielle'.

Arrêté du 10 janvier 2002 publié au Journal Officiel du 26 janvier 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Intitulé : Responsable en mercatique et négociation industrielle.

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 2006.

**Pour plus d'informations****Statistiques :**

85 certifiés par année

**Autres sources d'information :**

<http://www.idraccarriere.com>

<http://www.idrac-lyon.com>

**Lieu(x) de certification :**

ASSOCIATION LYONNAISE POUR LA FORMATION (ALPF) - IDRAC 45-47 rue Sergent BERTHET  
CP 607 69258  
Lyon Cedex 09

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

IDRAC Lyon et IET Lyon

**Historique de la certification :**

Anciens libellés de la certification : - Titre de l'ALPF-IDRAC - Lyon en marketing, gestion et négociation industrielle (Arrêté du 1er février 1995 publié au Journal Officiel du 24 février 1995)

- Certificat en mercatique et négociation industrielle (Arrêté du 23 juin 1998 publié au Journal Officiel du 07 juillet 1998)

- Responsable en mercatique et négociation industrielle (Arrêté du 10 janvier 2002 publié au Journal Officiel du 26 janvier 2002)

**Certification précédente :** Responsable en mercatique et négociation industrielle (fiche incomplète)

**Certification suivante :** Responsable du développement commercial industrie et services