

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 1584**

### Intitulé

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

Certificat supérieur consulaire - gestion et commerce

Nouvel intitulé : Responsable en marketing, commercialisation et gestion

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI), Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (ACFCI) - Réseau EGC	Président de la CCI, Président du réseau de l'association des EGC, Président de la CCI, Directeur de l'école de gestion et de commerce, Président de l'ACFCI

Cette certification fait l'objet d'une co-délivrance : tous les certificateurs doivent être signataires

### Niveau et/ou domaine d'activité

**III (Nomenclature de 1969)**

**5 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

310m Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

**Formacode(s) :**

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

Les activités de ce professionnel s'organisent autour de cinq fonctions principales :

#### 1) ANALYSE DE LA SITUATION ET CONTRIBUTION AU DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

- Analyser l'environnement économique et juridique de l'entreprise
- Etudier et diagnostiquer le potentiel humain, commercial et financier de l'entreprise

#### 2) CONTRIBUTION A LA DEFINITION DES STRATEGIES MARKETING ET COMMERCIALE ET/OU FINANCIERE DE L'ENTREPRISE

- Assurer une fonction de veille sur le marché national et international
- Détecter les opportunités commerciales sur le plan national et international
- Etablir des prévisions d'activité en termes d'objectifs, de budgets, d'organisation et de moyens
- Définir et proposer à la hiérarchie une stratégie marketing et commerciale et/ou financière pour l'entreprise
- Analyser et optimiser les résultats de la stratégie marketing et commerciale et/ou financière de l'entreprise

#### 3) ORGANISATION, GESTION ET CONTROLE DE LA MISE EN ŒUVRE DES STRATEGIES MARKETING ET COMMERCIALE ET/OU FINANCIERE DE L'ENTREPRISE

- Participer à la définition de la politique tarifaire des produits
- Organiser le suivi de la gestion pour piloter l'activité de l'entreprise
- Contrôler la fiabilité des comptes dans le respect de la législation et des normes
- Définir le plan d'actions pour optimiser les ventes
- Adapter le produit aux différents marchés
- Communiquer sur le produit
- Mettre en place un réseau de distribution en France et/ou à l'étranger
- Organiser l'activité des commerciaux (agents et/ou force de vente interne)
- Coordonner l'activité des commerciaux
- Accompagner les commerciaux pour les négociations importantes
- Gérer des secteurs
- Gérer des budgets
- Evaluer les résultats des commerciaux

#### 4) FONCTIONS COMMERCIALES (prospector, vendre, assurer le suivi et fidéliser sa clientèle)

- Identifier son marché et le caractériser
- Concevoir une action de prospection
- Organiser la prospection
- Réaliser la prospection
- Préparer la visite
- Mener l'entretien de vente
- Négocier et Conclure la vente
- Exploiter les visites
- Réaliser les devis
- Assurer le suivi commercial et administratif de son secteur
- Fidéliser la clientèle

- Evaluer sa réussite commerciale

#### 5) MANAGEMENT DE SON SERVICE

- Constituer une équipe
- Animer une équipe de collaborateurs
- Optimiser la circulation de l'information

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

Secteurs d'activité : Les emplois visés se retrouveront dans les secteurs du commerce et des services.

Types d'emplois accessibles : - Attaché commercial

- Responsable de la stratégie commerciale
- Cadre de la gestion administrative

#### 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 comprend 3 principales composantes :

- Contrôle continu dans les différentes matières techniques (y compris rapports de stages)
- Examen final national sur le contenu du tronc commun effectué en cours de troisième année
- Evaluation de la mission de fin d'étude (mission en entreprise) : Présentation individuelle d'un document écrit qui constitue le compte rendu de synthèse et d'analyse d'une mission confiée à un étudiant dans le cadre d'une mission en entreprise. Chaque rapport donne lieu à une présentation orale devant un jury.

#### Validité des composantes acquises : 3 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	4 personnes minimum : le Président du jury ; un salarié ; un représentant de la formation ; un employeur
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2004	X	4 personnes minimum : le Président du jury ; un salarié ; un représentant de la formation ; un employeur

	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 20 décembre 2000 publié au Journal Officiel du 27 décembre 2000 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique, modifié par l'arrêté du 29 mai 2001 publié au Journal Officiel du 9 juin 2001.

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

#### Références autres :

Arrêté du 9 décembre 2002 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. 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 :

600 bénéficiaires du titre par an.

#### Autres sources d'information :

#### Lieu(x) de certification :

ASSOCIATION ECOLES DE GESTION ET DE COMMERCE (EGC) ACFCI 45, avenue d'Iéna BP 3003 - 75773 Paris Cedex 16

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

- CCI d'Angoulême [L'Isle de l'Espagnac (16)] - CCI des Ardennes [Charleville-Mezières (08)]
- CCI d'Avignon et du Vaucluse [Avignon (84)]
- CCI de Chalon sur Saône [Chalon sur Saône (71)]
- CCI de Chartres et d'Eure et Loir [Chartres (28)]
- CCI de la Drôme [Valence (26)]
- CCI de Gray-Vesoul [Vesoul (70)]
- Groupement interconsulaire de la Manche Groupe FIM [Saint-Lô (50)]
- Groupement des CCI du Hainaut-Cambrésis [Valenciennes (59)]
- CCI de Lille CEPRECO [Roubaix (59)]
- CCI du Loiret [Orléans (45)]
- CCI du Mans et de la Sarthe [Le Mans (72)]
- CCI de la Martinique [Fort de France (97)]
- CCI de Montauban et du Tarn et Garonne [Montauban (82)]
- CCI de Nantes et de Saint-Nazaire [Saint-Nazaire (44)]
- CCI de Nantes et de Saint-Nazaire [Nantes (44)]
- CCI de Nevers [Nevers (58)]
- CCI de Nouvelle Calédonie [Nouméa (98)]
- CCI du Pays de Brive [Brive (19)]
- CCI de la Réunion [Sainte-Clothilde (97)]
- CCI de Rodez [Rodez (12)]
- CCI de Saint-Dié [Saint-Dié (88)]
- CCI de Saint-Malo [Saint-Jouan-des-Guérêts (35)]
- CCI de Toulouse [Balma (31)]
- CCI de la Vendée [La Roche-sur-Yon (85)]

**Historique de la certification :**

**Certification suivante :** Responsable en marketing, commercialisation et gestion