

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 4058**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable d'unité (Business Unit Manager)

Nouvel intitulé : Responsable du développement d'unité commerciale

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Institut des professions des affaires et du commerce (IPAC)	Directeur de l'IPAC

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310n Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (conception)

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le responsable en gestion et commerce organise et coordonne les secteurs commercial et marketing d'une entreprise. Il exerce quatre activités principales : 1 - fonction commerciale : mise en oeuvre de plans d'action commerciale, gestion des relations avec les canaux de distribution et les clients...

2 - fonction marketing : assurer et/ou participer au développement des produits et des services de leur conception à leur mise à disposition sur le marché.

3 - fonction logistique-administrative-financière : assurer l'interface avec les services techniques, comptables et informatiques

4 - fonction de manager.

Les compétences attestées correspondent aux quatre activités citées ci-dessus : 1 - Fonction commerciale :

- Connaître et maîtriser le vocabulaire et les concepts liés à la stratégie commerciale
- Connaître et maîtriser les outils concrets demandés en entreprise (rédaction d'un publipostage - déroulement d'un entretien de vente - rédaction d'études)
- Savoir conduire un entretien d'achat ou de vente, construire une argumentation commerciale, faire ou répondre à un appel d'offre, traiter les objections
- Savoir organiser l'environnement de la vente, gestion des prospects, des clients
- Savoir mettre en place un système de GRC (Gestion de la Relation Client)

2 - Fonction marketing :

- Connaître et maîtriser les pré-requis de l'élaboration d'une étude de marché
- Connaître et maîtriser les principes d'une analyse SWOT en vue de proposer des stratégies cohérentes et de présenter un plan d'actions opérationnel cohérent, chiffré, permettant d'atteindre les objectifs fixés
- Connaître les concepts fondamentaux du comportement du consommateur
- Connaître les tendances de la consommation
- Savoir construire un plan de communication relatif à une entreprise ou un produit (établir un lien entre pub média, promotion des ventes, communication institutionnelle)
- Savoir quantifier le coût et l'efficacité d'une action (créer les outils de mesure)
- Savoir assurer une cohérence du Mix marketing avec l'analyse de l'environnement et de la stratégie marketing
- Savoir choisir une distribution adaptée

3 - Fonction logistique-administrative-financière :

- Connaître les obligations comptables (états et documents obligatoires, leur présentation), juridiques et économiques des entreprises
- Connaître et maîtriser les outils informatiques liés à l'environnement qu'il anime (Excel, Access, Html, ...)
- Savoir construire un plan d'affaires à partir d'utilitaires (sous Excel ou autres)
- Connaître et maîtriser les états financiers
- Savoir mettre en oeuvre une gestion de base de données sous access
- Savoir développer et référencer un site internet
- Maîtriser l'environnement juridique

4 - Fonction de manager :

- Connaître et maîtriser les outils de communication nécessaires à la négociation personnelle et à la communication interpersonnelle dans l'entreprise
- Savoir préparer une communication écrite, orale ou audiovisuelle pour annoncer ou réagir à un événement

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

Le responsable en gestion et commerce exerce aussi bien dans des PMI/PME de plus de 20 salariés que dans de grandes entreprises.

Tous les secteurs d'activité sont concernés.

Types d'emplois accessibles :

- Directeur Commercial Export
- Directeur Commercial
- Chef de produit
- Cadre de l'administration des ventes
- Responsable Administratif

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1705 : Marketing

M1701 : Administration des ventes

M1205 : Direction administrative et financière

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification comporte six composantes : 1 - Pôle marketing-commerce : stratégie commerciale, études et marketing quantitatif, marketing e-business, négociation et gestion d'une force de vente, communication médias, communication relations presse, comportement du consommateur, anglais

2 - Pôle gestion-informatique : organisation comptable, gestion prévisionnelle et plans d'affaire, diagnostic financier, contrôle budgétaire et de gestion, gestion de production, gestion de trésorerie et relations bancaires, création et administration de site web et de base de données

3 - Pôle juridique : fiscalité des entreprises, droit des sociétés; droit du E-Business, vie des affaires, gestion administrative du personnel, réglementation économique, protection Innovation, droit communautaire

4 - Pôle Management : communication professionnelle, ressources humaines, développement International, management, stratégie d'entreprise, séminaire en Suisse sur la Suisse

5 - Pôle de synthèse : rédaction et soutenance d'un dossier concernant un projet lié au marketing, à la gestion, au droit ou à l'informatique

6 - Pôle d'application en entreprise : mémoire réalisé autour d'une analyse sectorielle dans le cadre d'une expérience d'au moins 6 mois au minimum en entreprise.

Validité des composantes acquises : 2 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		60 % formateurs + 40 % professionnels
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		60 % formateurs + 40 % professionnels
En contrat de professionnalisation	X		60 % formateurs + 40 % professionnels
Par candidature individuelle	X		60 % formateurs + 40 % professionnels
Par expérience dispositif VAE prévu en 1998	X		70 % Professionnels + représentants IPAC et DDTE

	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 15 octobre 2005 publié au Journal Officiel du 18 novembre 2005 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 18 novembre 2005, jusqu'au 18 novembre 2010.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 15 décembre 1992 publié au Journal Officiel du 10 janvier 1993 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation à partir de la promotion de 1992, sous l'intitulé 'Cycle supérieur de gestion'.

Arrêté du 29 novembre 1996 publié au Journal Officiel du 21 décembre 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation sous l'intitulé 'Certificat supérieur en gestion et commerce'.

Arrêté du 9 novembre 1999 publié au Journal Officiel du 19 novembre 1999 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation sous l'intitulé 'Responsable en gestion et commerce'.

Arrêté du 3 octobre 2002 publié au Journal Officiel du 12 octobre 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 :

60 bénéficiaires du titre par an.

Autres sources d'information :

<http://www.ipac-france.com>

Lycée ITEC Boisfleury

Lycée De La Salle

CCI de l'île de la Réunion

Lieu(x) de certification :

INSTITUT DES PROFESSIONS DES AFFAIRES ET DU COMMERCE (IPAC) Chemin de la Prairie prolongé
74000 Annecy

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

IPAC à Annecy Sciences U à Lyon
Lycée privé technique Sully à Marseille.

Institut Limayrac-Toulouse

50, rue de Limayrac

BP 45204

31079 Toulouse cedex 5

EGC/CCI - Saint Denis - La Réunion

2, rue Gabriel de Kerveguen

975410 Sainte Clotilde

ESICAD-Nice

Hibiscus Park

150, Boulevard des Jardiniers

06200 Nice Saint Isidore

ESICAD Montpellier

1702, rue de St Priest

Parc Euromédecine

34097 Montpellier cedex 05

Lycée ITEC Boisfleury

76, Grande Rue

38701 LA TRONCHE

Lycée DE LA SALLE

2, rue Saint Maximin

57070 METZ

CCI de l'île de la Réunion

2, rue Gabriel de Kerveguen

97410 SAINTE CLOTIDE

Historique de la certification :

Anciens libellés de la certification : - Cycle supérieur de gestion (Arrêté du 15 décembre 1992 publié au Journal Officiel du 10 janvier

1993).

- Certificat supérieur en gestion et commerce (Arrêté du 29 novembre 1996 publié au Journal Officiel du 21 décembre 1996).

Certification précédente : Responsable en gestion et commerce

Certification suivante : Responsable du développement d'unité commerciale