

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 19384**

Intitulé

Responsable en développement marketing et vente

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
ECORIS, Icademie éditions, PRO systèmes, Ecole finistérienne de commerce et de gestion - EFCG, Institut pour la formation et le conseil (IFC)	Directeur ECORIS, Directeur, Directeur, Gérant, Président

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (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

Le Responsable en développement marketing et vente est un professionnel polyvalent capable de réaliser le suivi d'un produit ou d'une gamme de produits, de sa conception à sa commercialisation, selon la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise.

Il effectue un travail d'analyse de la situation de l'entreprise vis-à-vis des clients, de la concurrence et des marchés et définit ensuite une stratégie adaptée. Il traduit cette stratégie en actions marketing et commerciales, dans le cadre d'un budget déterminé.

Son objectif étant d'améliorer constamment la notoriété et l'image de l'entreprise ainsi que d'optimiser le développement de son activité, il définit et pilote une stratégie de communication efficace en concevant des actions publicitaires ciblées.

Par ailleurs, il assure l'application de la stratégie, définie en amont, sur le terrain, en recrutant, managant et motivant son équipe de vente. En outre, il gère toutes les phases de la vente, de la prospection à la fidélisation de la clientèle, à travers la mise en place d'outils d'aide à la vente pertinents.

Le titulaire possède les compétences suivantes :

- . Réalisation d'études marketing et élaboration de stratégies marketing
- . Elaboration et mise en œuvre d'actions de marketing opérationnel pour développer les ventes de produits et services
- . Elaboration de plans de communication et programmation d'opérations promotionnelles
- . Pilotage d'activités commerciales et management d'équipes de vente

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

L'emploi s'exerce dans tous types d'entreprises quels que soient leurs secteurs d'activité ou leurs tailles : services, industries, agroalimentaire, distribution, banques...etc.

- . Responsable en développement commercial
- . Chargé de marketing
- . Responsable en communication
- . Responsable d'unité commerciale
- . Gestionnaire de clientèle
- . Conseiller clientèle
- . Chargé de clientèle
- . Chargé de projet marketing et développement
- . Chef de projet marketing

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification se compose de 5 composantes :

- . Marketing opérationnel et stratégique
- . Gestion de l'information
- . Management des relations humaines
- . Développement commercial de l'entreprise
- . Projet web

Pour les personnes ayant suivi le cycle de formation. Les composantes sont évaluées selon 4 modalités :

- . Partiels et cas d'entreprise mettant en pratique les compétences
- . Travaux en équipe et oraux : Recherches, présentations orales, jeux d'entreprise, exposés
- . Rédaction et présentation d'un mémoire professionnel
- . Réalisation d'un projet web

Pour les personnes se présentant à la validation des acquis de l'expérience (VAE) :

. La certification s'appuie sur les mêmes composantes

. La validation peut être globale ou partielle.

Chaque bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et à une validation.

Lors de la validation d'un bloc de compétence, un certificat, mentionnant l'intitulé du bloc ainsi que la certification auquel il se rattache, est remis au candidat.

L'obtention de la totalité des blocs de compétences permet la validation de la certification si le candidat satisfait aux exigences prévues par le référentiel de certification par la formation.

S'il est éligible à la VAE, le candidat pourra faire valoir la validation du ou des bloc(s) de compétences pour obtenir la certification par la VAE dans les conditions prévues par le référentiel de certification par la VAE.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 19384 - Analyse et développement de la stratégie marketing d'une entreprise	Descriptif : Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client Modalités d'évaluation : Le candidat tire au sort une question de réflexion relative à une ou plusieurs des compétences associées au bloc de compétences.
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 19384 - Mise en œuvre d'une démarche de communication social média	Descriptif : Utiliser les outils du webmarketing dans le cadre d'une stratégie social média. Modalités d'évaluation : Le candidat tire au sort une question de réflexion relative à une ou plusieurs des compétences associées au bloc de compétences.
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 19384 - Maîtrise des fondamentaux de l'entrepreneuriat	Descriptif : Maîtriser les dispositions juridiques, comptables et financières d'une entreprise. Modalités d'évaluation : Le candidat tire au sort une question de réflexion relative à une ou plusieurs des compétences associées au bloc de compétences.
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 19384 - Animation et encadrement de l'activité commerciale	Descriptif : Organiser et optimiser le fonctionnement d'une équipe de vente. Modalités d'évaluation : Le candidat tire au sort une question de réflexion relative à une ou plusieurs des compétences associées au bloc de compétences.

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI/NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury est composé de 8 membres avec voix délibératives dont : . 1 président extérieur à Ecoris . 5 professionnels . 2 représentants d'Ecoris
En contrat d'apprentissage	X	Le jury est composé de 8 membres avec voix délibératives dont : . 1 président extérieur à Ecoris . 5 professionnels . 2 représentants d'Ecoris
Après un parcours de formation continue	X	Le jury est composé de 8 membres avec voix délibératives dont : . 1 président extérieur à Ecoris . 5 professionnels . 2 représentants d'Ecoris
En contrat de professionnalisation	X	Le jury est composé de 8 membres avec voix délibératives dont : . 1 président extérieur à Ecoris . 5 professionnels . 2 représentants d'Ecoris
Par candidature individuelle	X	

Par expérience dispositif VAE prévu en 2006	X	Le jury est composé au minimum de 6 membres avec voix délibératives dont : . 1 président extérieur à Ecoris . 3 professionnel . 2 représentants d'Ecoris
---	---	---

	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 14 juin 2006 publié au Journal Officiel du 23 juin 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 23 juin 2006, jusqu'au 23 juin 2011.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable en développement marketing et vente" avec effet au 09 août 2016, jusqu'au 04 octobre 2020.

Arrêté du 29 juillet 2014 publié au Journal Officiel du 09 août 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau II, code NSF 310t, sous l'intitulé "Responsable en développement marketing et vente" avec effet au 19 janvier 2013, jusqu'au 09 août 2016.

Arrêté du 11 janvier 2012 publié au Journal Officiel du 19 janvier 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, au niveau II, sous l'intitulé "Chargé de développement marketing et ventes" avec effet au 23 juin 2011, jusqu'au 19 janvier 2013.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Environ 100 titulaires de la certification par an

Autres sources d'information :

ecoris@ecoris.com

<http://www.ecoris.com>

Lieu(x) de certification :

ECORIS : Auvergne Rhône-Alpes - Savoie (73) [Chambéry]

ECORIS, 574 rue de Chantabord, 73000 CHAMBERY

ICADEMIE, 15 boulevard de Strasbourg 83000 TOULON

EFCG Sup'Iroise, 15 rue de la Palestine 29000 QUIMPER

GROUPE FORMATION SYSTEMES, 4 place Charles de Gaulle 63400 CHAMALIERES

IFC, 250 rue du 12ème Régiment de Zouaves 84000 AVIGNON

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

ECORIS CHAMBERY

574 rue de Chantabord 73000 Chambéry

ICADEMIE

15 boulevard de Strasbourg 83000 Toulon

ECORIS ANNECY

9 avenue du Pré de Challes 74 940 Annecy le Vieux

ECORIS ANNEMASSE

39 rue René Cassin ZAC la Chantelaine 74240 Gaillard

IFC NIMES

125 rue de l'hostellerie BP 9073 30973 Nîmes

IFC PERPIGNAN

21 rue Etienne Bobo 66000 Perpignan

IFC VALENCE

19 allée Paul Henri Spaak ZA Briffaut-Est 26000 Valence

GROUPE FORMATION SYSTEMES

4 place Charles de Gaulle 63400 Chamalières

EFCG-SUP'IROISE

15 rue de la Palestine 29 000 Quimper

ISTEF

24, rue de l'industrie - 31000 TOULOUSE

ECOLE GRANDJEAN

16,boulevard Poincaré - 67000 STRASBOURG

EVOLUA

18 avenue de Garbsen 14200 HEROUVILLES SAINT CLAIR

ICADEMIE Aix en Provence

415 avenue des Chabauds 13320 BOUC BEL AIR

ICADEMIE Lille

5/7 rue Sainte Anne 59800 LILLE

ICADEMIE Paris

52 rue de l'arbre sec 75001 PARIS

Historique de la certification :

Certification précédente : Chargé de développement marketing et ventes