

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31037**

Intitulé

Manager de la stratégie et de la performance commerciale

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Groupe ESA	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le/la manager de la stratégie et de la performance commerciale contribue au développement de son entreprise, grâce, notamment, à la stratégie marketing et commerciale qu'il/elle sait concevoir et déployer afin d'offrir des produits ou des services de masses, ciblés ou spécifiques. Responsable d'un marché, d'un segment de marché, ou d'un produit ou groupe de produits, il/elle en élabore la stratégie marketing et commerciale incluant l'activité de marketing opérationnel et notamment la gestion de la relation client, en veillant à sa cohérence avec la politique générale de l'entreprise, ses orientations et les données résultant d'études de terrain.

Le/la manager de la stratégie et de la performance commerciale exerce tout ou partie des domaines d'activités suivants :

- Elaboration de la stratégie marketing et commerciale et optimisation de sa performance
- Elaboration de la stratégie multicanale
- Pilotage du plan d'action
- Développement des campagnes de prospection et détection d'affaires
- Négociation d'affaires
- Pilotage d'affaires
- Management d'équipes

Les candidats sont évalués sur les capacités relevant des compétences suivantes :

- Bâtir une stratégie et une politique marketing et commerciale définissant les grandes orientations et les objectifs à 3 et 5 ans
- Elaborer une stratégie multicanale en faisant le choix argumenté des canaux les plus appropriés et les plus porteurs de performance
- Organiser et structurer l'activité au regard de la stratégie élaborée, des objectifs fixés, du budget alloué en anticipant et minimisant les risques
- Analyser et anticiper les évolutions du marché en exerçant une fonction de veille attentive afin d'identifier des potentialités d'affaires
- Prendre en compte les besoins spécifiques du client afin de lui apporter une solution adaptée ou « sur mesure » conduisant à une proposition commerciale négociée et contractualisée
- Assurer la maîtrise d'œuvre en pilotant et coordonnant l'activité des différents intervenants dans le projet et en mettant en place les dispositifs de contrôle d'avancement et de suivi des opérations
- Organiser et répartir la charge de travail de son équipe en fonction des objectifs, compétences, portefeuilles, climat social... et superviser l'état d'avancement des opérations en évaluant et récompensant les résultats collectifs et individuels obtenus.

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

Le manager de la stratégie et de la performance commerciale se rencontre dans toutes les entreprises de biens et de service de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités en France ou à l'étranger.

- Ingénieur(e) d'affaires
- Ingénieur(e) commercial(e) (avec compétence technique supplémentaire)
- Développeur(se) d'affaires (business developer)
- Responsable grands comptes (account manager)
- Responsable commercial(e)
- Négociateur(rice) d'affaires internationales
- Directeur(rice) de clientèle
- Directeur(rice) de marché/district
- Directeur(rice) des ventes (sales manager)
- Directeur(rice) d'agence
- Directeur(rice) commercial(e)
- Directeur(rice) e-commerce
- Directeur(rice) du développement

A certaines de ces fonctions sont données des appellations spécifiques en fonction du secteur d'activité : Par exemple :

Le/la « chef(fe) de publicité » indique en agence conseil en communication, agence média, média, un(e) responsable de clientèle, un(e) ingénieur(e) d'affaire,

Le /la « chef(fe) de Groupe » indique en agence conseil en communication, agence média, média, un(e) responsable commercial(e), responsable grands-comptes,

Le/la « Consultant(e) » indique dans des entreprises de conseil (conseils aux entreprises) un(e) responsable commercial(e), responsable

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

M1705 : Marketing

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification est attribuée après le passage d'une épreuve de certification devant un jury composé de professionnels.

Sont appréciés lors de ce jury les grands domaines de compétences suivants :

- L'élaboration de la stratégie marketing et commerciale et l'optimisation de sa performance
- L'élaboration de la stratégie multicanale
- Le pilotage du plan d'actions opérationnelles
- Le développement des campagnes de prospection
- La négociation d'affaires
- Le pilotage de la réalisation de l'affaire
- Le management des équipes

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 31037 - Elaborer la stratégie commerciale et marketing multicanale et optimiser sa performance</p>	<p>Descriptif : en tenant compte de la stratégie de développement de l'entreprise, concevoir et présenter la politique marketing et commerciale d'une entreprise et ses objectifs de performance à un moyen terme de 3 à 5 ans.</p> <p>Modalités d'évaluation : analyse de l'entreprise et des marchés et propositions de plan d'actions de développement marketing et commercial intégrant la composante multicanale (analyse du secteur, opportunités et risques, comportements des clients, orientations à développer, nouvelles offres à proposer, politique de prix...)</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 31037 - Développer les campagnes de prospection et piloter le plan d'actions opérationnelles</p>	<p>Descriptif : en cohérence avec les plans de développement définis, organiser les modalités d'une fonction de veille, sélectionner et piloter les actions à conduire et en définir les indicateurs de suivi et d'évaluation des actions.</p> <p>Modalités d'évaluation : élaboration des modalités d'exercice de la fonction de prospection et de veille et rédaction d'un rapport (sélection des données à recueillir, choix des sources d'informations à consulter, méthodologie utilisée...) ; conception d'un plan d'actions opérationnelles et de son pilotage (actions choisies en fonction des zones et des cibles, planning général, budget des actions, modalités de pilotage, de négociation commerciale et d'évaluation des actions...)</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 31037 - Piloter, budgéter et contrôler la réalisation des affaires</p>	<p>Descriptif : en analysant l'évolution de l'entreprise et de sa situation économique, gérer les dimensions budgétaires, financières et administratives en vérifiant la fiabilité des comptes, en décidant des actions à mener au regard des écarts constatés entre les objectifs prévisionnels et les résultats atteints.</p> <p>Modalités d'évaluation : modalités de pilotage et de suivi d'une prestation chez le client (planning général du projet, objectifs par étapes et leur valorisation, acteurs concernés par la réalisation économique du projet, modalités de coordination des acteurs, outils de suivi et de reporting économique du projet...).</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 31037 - Manager des équipes	<p>Descriptif : en structurant le marché et la cible des clients, organiser le travail à produire selon les projets à conduire et en contrôlant la réalisation des activités ; animer, évaluer et accompagner une équipe de travail en favorisant l'implication de chacun et le développement des compétences.</p> <p>Modalités d'évaluation : organisation du travail d'une équipe et mode de management de celle-ci (présentation du portefeuille clients, définition des compétences à mobiliser selon les zones et les caractéristiques du public cible, répartition des zones en fonction du champ de compétences à mobiliser, mode d'animation de l'équipe, types de management mis en oeuvre...).</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		4 à 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement - Le responsable du programme
En contrat d'apprentissage	X		4 à 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement - Le responsable du programme
Après un parcours de formation continue	X		4 à 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement - Le responsable du programme
En contrat de professionnalisation	X		4 à 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement - Le responsable du programme
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2012	X		4 à 5 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement - Le responsable du programme

	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 17 juin 2011 publié au Journal Officiel du 10 août 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager de la stratégie et de la politique commerciale" avec effet au 24 novembre 2006, jusqu'au 10 août 2014.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager de la stratégie et de la performance commerciale" avec effet du 07 juin 2018, jusqu'au 21 juillet 2021.

Arrêté du 26 mai 2016 publié au Journal Officiel du 07 juin 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager de la stratégie et de la performance commerciale" avec effet au 31 décembre 2015, jusqu'au 07 juin 2018.

Arrêté du 22 décembre 2014 publié au Journal Officiel du 31 décembre 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, au niveau I, sous l'intitulé "Manager de la stratégie et de la politique commerciale" avec effet au 10 août 2014, jusqu'au 31 décembre 2015.

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, au niveau II, avec effet au 5 mars 2006, jusqu'au 5 mars 2011. *(En vertu de l'arrêté du 17 juin 2011 les titulaires de la certification obtenue à compter du 24 novembre 2006 peuvent se prévaloir du niveau I)*

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.

Arrêté du 3 octobre 2002 publié au Journal Officiel du 12 octobre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Observations : L'homologation prend effet à compter du 1er janvier 1990 et jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 26 décembre 1995 publié au Journal Officiel du 14 janvier 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation sous l'intitulé de 'Certificat de fin d'études supérieures appliquées aux affaires'

Pour plus d'informations

Statistiques :

200 à 250 titulaires par an environ.

Autres sources d'information :

<http://www.talis-bs.com>

www.talis-bs.com

Lieu(x) de certification :

Groupe ESA : Île-de-France - Paris (75) [Paris]

24 rue de l'Amiral Hamelin - 75116 Paris

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

ESA3/Talis Business School - 24 rue de l'Amiral Hamelin - 75116 Paris

BERNOM/Talis Business School - 50/58 rue de Marseille - 33000 Bordeaux

EPSECO Talis Business School - 110 avenue Paul Doumer - 24100 Bergerac

EPSECO/Talis Business School - 15 rue Vauban - 64100 Bayonne

ESGM FORMATION - 15 avenue Clémenceau - 68100 Mulhouse

ECDE 4K - chemin de Palente - 25000 Besançon

MY BUSINESS SCHOOL - 25 boulevard E. Herriot - 13008 Marseille

MY BUSINESS SCHOOL - Centre Hermès/Parc Valgora Bâtiment - 2 Rue L. Schwartz - 83160 La Valette du Var

MY BUSINESS SCHOOL - avenue Guillibert de la Lauzière - Parc du Golf - Bât.5 - 13290 Aix Les Milles

IDELCA - 4 avenue J.S. Bach - 34830 Jacou (Montpellier)

IEF - 23a rue Vauban - 67000 Strasbourg

EET - 23a rue Vauban - 67000 Strasbourg

IFC - 250 rue du 12e Régiment de Zouaves - BP 80991 - 84094 Avignon

IFC - 10 place Sadi Carnot - 42000 Saint-Etienne

IMC - 5 rue Pierre Simon de Laplace - 57070 Metz

IMC - 53 cours Léopold - 54000 Nancy

ISME - 2 impasse Joseph Marie Fourage - 44300 Nantes

ITC - 11/13 rue Charles Coulomb - 22950 Tregueux

PROMEO - AFPI OISE - 1 avenue Eugène Gazeau - 60300 Senlis

Historique de la certification :

Certification précédente : [Manager de la stratégie et de la performance commerciale](#)