

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 9096**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable du management commercial PME

Nouvel intitulé : Responsable du management commercial et marketing

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
ISEFAC	Directeur (ISEFAC)

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 management commercial PME est rattaché au Dirigeant de l'entreprise

Le responsable du management commercial organise l'activité commerciale, recrute ses collaborateurs, élabore les outils nécessaires à la force de vente, anime et motive son équipe commerciale autour d'objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Il coordonne et gère les activités nécessaires à la réalisation de la politique commerciale puis analyse les résultats commerciaux à partir desquels il décide des actions de développement et d'ajustement.

Le titulaire possède les compétences suivantes:

Déclinaison du Plan d'Actions Marketing en Plan d'Actions Commerciales:

- Concevoir et mettre en place le Plan d'Actions Marketing afin d'élaborer le Plan d'Actions Commerciales
- Positionner son entreprise dans son contexte économique et concurrentiel
- Concevoir le mix marketing et formaliser l'offre globale de l'entreprise.
- Concevoir le Plan d'Actions Commerciales

Elaboration budgétaire :

- Fixer le cadre budgétaire du Plan d'Actions Commerciales et le respecter
 - Collaborer à la construction du budget prévisionnel de l'entreprise.
- Bâtir le Compte d'Exploitation Prévisionnel de son Plan d'Action Commerciale
- Concevoir les outils de pilotage (reporting des résultats) et en assurer le suivi.

Management Commercial :

- Assurer le management dynamique de l'activité commerciale
- Organiser l'activité commerciale de l'entreprise
- Mettre en place les outils nécessaires à la force de vente et au suivi commercial
- Animer et motiver l'équipe commerciale autour d'objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Suivi de l'activité commerciale :

- Mesurer, comparer et améliorer les résultats commerciaux
- Réaliser des outils d'aide à la réflexion et au pilotage commercial

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

Toutes les entreprises de petite taille (- de 50 salariés), spécialisées dans le service aux entreprises ou aux particuliers.

Tous secteurs d'activités du tertiaire.

- Responsable Commercial (e) PME
- Chef des Ventes
- Directeur Commercial PME
- Responsable Point de Vente
- Responsable du Réseau Commercial

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

D1509 : Management de département en grande distribution

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

- Analyse personnelle (étude de cas)
- Oral professionnel
- Travaux de Groupe
- Insertion professionnelle (période entreprise)

- Projet professionnel (soutenance de mémoire)

- Jeux de rôle

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	Jury composé par : Le Président, le responsable pédagogique et 3 professionnels
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Jury composé par : Le Président, le responsable pédagogique et 3 professionnels
En contrat de professionnalisation	X	Jury composé par : Le Président, le responsable pédagogique et 3 professionnels
Par candidature individuelle	X	Jury composé par : Le Président, le responsable pédagogique et 3 professionnels
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	Jury composé par : Le Président, le responsable pédagogique et 3 professionnels

	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 13 novembre 2009 publié au Journal Officiel du 21 novembre 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé Responsable du management commercial PME avec effet au 21 novembre 2009, jusqu'au 21 novembre 2012.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

20 rue Chabrol 75010 Paris

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

Historique de la certification :

Certification suivante : Responsable du management commercial et marketing