

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 4524**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable en marketing, commercialisation et gestion

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) - Réseau EGC	Président de l'ACFCI

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 marketing, commercialisation et gestion de par son orientation généraliste et son positionnement au sein du middle management (encadrement intermédiaire) :

- Participe à la définition de la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise, en prenant en compte les nouvelles pratiques commerciales nées des TIC (e-business, e-commerce, webmarketing ...)
- Informe et conseille la direction sur les options financières et organise le suivi de la gestion pour piloter l'activité.
- Contribue à la politique commerciale de l'entreprise en développant les ventes et en fidélisant la clientèle.
- Assure le management d'équipe(s).

Ses activités s'articulent autour des 5 Blocs majeurs suivants :

BLOC - 1 : PARTICIPER A LA DEFINITION DES STRATEGIES MARKETING, COMMERCIALE, ET/OU FINANCIERE DE L'ENTREPRISE

BLOC - 2 : PILOTER LA MISE EN ŒUVRE DES STRATEGIES MARKETING ET COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

BLOC - 3 : COMMERCIALISER L'OFFRE DE SON ENTREPRISE (produits/services)

BLOC - 4 : ASSURER DES FONCTIONS DE REPORTING ET DE CONTROLE DE GESTION

BLOC - 5 : MANAGER UNE EQUIPE, UN SERVICE, UNE UNITE OU D'UN DEPARTEMENT

- Assurer une fonction de veille sur le marché national et international
- Analyser l'environnement économique et juridique de l'entreprise (*Diagnostic externe/interne*)
- Construire et soumettre une proposition en matière de développement commercial (stratégie marketing, commerciale et/ou financière)
- Définir une politique commerciale et tarifaire
- Définir un plan d'actions commerciales et le budgétiser, en vue d'optimiser les ventes.
- Mener une action de prospection en conformité avec le plan d'actions commerciales
- Mener les entretiens de vente / Négocier et Conclure la vente
- Assurer le suivi commercial et administratif de son secteur, et fidéliser la clientèle
- Analyser les résultats commerciaux
- Définir les moyens et outils de contrôle de gestion à mettre en œuvre au sein de l'entreprise
- Analyser les données du contrôle de gestion
- Recruter et constituer une équipe
- Assurer la communication en interne et représenter son entreprise

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

Le Titre de « Responsable en marketing, commercialisation et gestion » oriente son titulaire vers des fonctions essentiellement transverses à l'entreprise et ce, indépendamment du secteur d'activité. Sur les 5 dernières promotions, 4 secteurs ressortent régulièrement : en premier lieu le commerce de détail et la grande distribution, puis juste après vient le secteur de la finance (dont celui de la banque et des assurances), puis les services aux entreprises et enfin l'industrie. Les anciens certifiés se retrouvent majoritairement soit vers des entreprises de moins de 10 salariés, soit vers des entreprises de plus de 250 salariés, tranche vers laquelle, la proportion de certifiées tend à augmenter avec l'expérience.

Les emplois occupés peuvent être :

- Chef de produit
- Chargé d'étude marketing
- Attaché commercial
- Responsable des ventes
- Manager de rayon
- Responsable de département
- Responsable de la stratégie commerciale
- Assistant / Contrôleur de gestion

- Cadre de la gestion administrative des ventes

- ...

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

D1407 : Relation technico-commerciale

M1701 : Administration des ventes

M1204 : Contrôle de gestion

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

La certification comprend 5 composants principales :

BLOC - 1 : PARTICIPER A LA DEFINITION DES STRATEGIES MARKETING, COMMERCIALE, ET/OU FINANCIERE DE L'ENTREPRISE

BLOC - 2 : PILOTER LA MISE EN ŒUVRE DES STRATEGIES MARKETING ET COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

BLOC - 3 : COMMERCIALISER L'OFFRE DE SON ENTREPRISE (produits/services)

BLOC - 4 : ASSURER DES FONCTIONS DE REPORTING ET DE CONTROLE DE GESTION

BLOC - 5 : MANAGER UNE EQUIPE, UN SERVICE, UNE UNITE OU D'UN DEPARTEMENT

Les modalités d'évaluation sont les suivantes :

- Contrôle continu sur 3 ans, dans les différentes matières techniques (y compris les rapports de stage) : 70% ;

- Examen final national sur le contenu du tronc commun effectué en cours de 3ème année : 10 % ;

- Evaluation de la mission de fin d'étude : 20%.

Validité des composants acquises : 5 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	Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine : Un président (Personnalité qualifiée du monde économique) Un représentant des employeurs Un représentant des salariés Un représentant de l'organisme de formation
En contrat d'apprentissage	X	Idem
Après un parcours de formation continue	X	Idem
En contrat de professionnalisation	X	Idem
Par candidature individuelle	X	Idem
Par expérience dispositif VAE prévu en 2006	X	Idem

	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 16 février 2006 publié au Journal Officiel du 5 mars 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 5 mars 2006, jusqu'au 5 mars 2011.

Arrêté du 14 juin 2006 publié au JO du 23 juin 2006 portant modification du nom de l'organisme : 'Association des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI), Association des écoles de gestion et de commerce (EGC)'.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 19 avril 2011 publié au Journal Officiel du 12 mai 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé Responsable en marketing, commercialisation et gestion avec effet au 05 mars 2011, jusqu'au 12 mai 2016.

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 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.

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 : homologation sous l'intitulé 'Certificat supérieur consulaire - gestion et commerce'.

Pour plus d'informations

Statistiques :

800 certifiés par an en moyenne.

Selon les promotions, **71 à 83% des certifiés occupent une fonction dans les métiers ciblés par la certification. Au fil de l'ancienneté, on constate qu'ils sont 70% en moyenne à se positionner dans des métiers de « responsable en marketing, commercialisation et gestion ».**

Autres sources d'information :

Site du Réseau EGC : www.bachelor-egc.fr

ACFCI : www.cci.fr

[Réseau EGC](#)

[ACFCI](#)

Lieu(x) de certification :

ASSEMBLEE DES CHAMBRES FRANCAISES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE (ACFCI) - Réseau EGC

46 Avenue de la grande Armée CS - 50071

75858 Paris cedex 17

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

Réseau national EGC, sous l'égide de l'ACFCI (Organisme Certificateur) :

EGC d'Agen - Sud management

EGC d'Angoulême

EGC de Bayonne

EGC de Bourg-en-Bresse

EGC Franche-Comté, campus de Besançon

EGC de Brive

EGC Cayenne

EGC de Chambéry

EGC de Bourgogne, campus de Chalon-sur-Saône

EGC de Charleville-Mézières

EGC de Fort de France

EGC de La Réunion

EGC de La Roche-sur-Yon

EGC de Lille

EGC du Mans

EGC Midi-Pyrénées - campus de Montauban

EGC Franche-Comté, campus de Montbéliard

EGC de Bourgogne, campus de Nevers

EGC Pacifique Sud - Nouméa

EGC d'Orléans

EGC Midi-Pyrénées - campus de Rodez

EGC de Saint-Germain-en-Laye

EGC de Saint-Lô

EGC de Strasbourg

EGC de Bourgogne, campus de Sens

EGC Midi-Pyrénées - campus de Tarbes

EGC Drôme-Ardèche

EGC Franche-Comté, campus de Vesoul

EGC de Villefontaine

Historique de la certification :

Ancien libellé : 'Certificat supérieur consulaire - gestion et commerce' (Arrêté du 20 décembre 2000 publié au Journal Officiel du 27 décembre 2000)

Certification précédente : [Certificat supérieur consulaire - gestion et commerce](#)

Certification suivante : [Responsable en marketing, commercialisation et gestion](#)