

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 18047**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Manager de la stratégie commerciale

Nouvel intitulé : Manager de la stratégie commerciale et marketing

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Association internationale pour la formation (AIPF) Président

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310p Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (organisation , gestion)

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Manager de la Stratégie Commerciale est responsable de la politique marketing, de la gestion des budgets et de leur encadrement. Il articule ses activités dans le cadre de la politique générale de l'entreprise et pilote effectivement la stratégie commerciale. A ce titre il conduit des négociations de stratégies commerciales en français et en langues étrangères. Il analyse des situations complexes à fin de propositions stratégiques au sein d'une organisation.

Les activités principales sont :

- 1 Etudier le marché et ses opportunités
- 2 Élaborer la stratégie commerciale et son plan de déploiement
- 3 Déployer et manager l'action commerciale
- 4 Contrôler la performance économique

Les activités du « Manager de la Stratégie Commerciale » peuvent s'exercer en anglais, dans un cadre national et international.

La certification atteste que le titulaire est capable de :

Etudier le marché et ses opportunités

- Etude et définition du contexte économique de l'entreprise
- Identification des attentes clients et prospects non-satisfaites et des possibilités d'évolution
- Sélection des couples produits/marchés en fonction de la rentabilité prévisionnelle de l'entreprise

Élaborer la stratégie commerciale et son plan de déploiement

- Définition de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Elaboration et validation des étapes et moyens du déploiement national/international de la stratégie commerciale
- Management des opérations de création et de préparation de l'offre de l'entreprise

Déployer et manager l'action commerciale

- Mise en œuvre et management du plan de déploiement
- Mobilisation et management des équipes opérationnelles
- Contrôle de l'évolution des coûts, délais et résultats de la stratégie par rapport aux prévisionnels

Contrôler la performance économique

- Management et contrôle de la contribution des fonctions supports à la performance stratégique
- Evaluation et agrégation des éléments de contrôle de la performance économique globale
- Communication et valorisation des objectifs et des résultats

Le titulaire a prouvé qu'il possédait les capacités à manager une équipe et des projets stratégiques dans le cadre de structures de toutes tailles en français et en anglais

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

Entreprises de toutes tailles des secteurs de la production de biens et services, à destination des entreprises (B to B), de la distribution et des intermédiaires ou des consommateurs finaux (B to C)

Entreprises de toutes tailles des secteurs des biens et services de grande consommation, de services financiers et d'assurance et de conseils.

Chef de secteur, chef de produit, Responsable commercial, Chargé d'affaires, Responsable développement, chargé d'études, Directeur e-Commerce et webmarketing, Responsable et directeur achats, Responsable et Directeur de la communication, Directeur commercial, Directeur Marketing, Directeur administratif et financier, Contrôleur de gestion, Directeur d'agence ou directeur d'unité décentralisée, Directeur général, chef d'entreprise.

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1705 : Marketing

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

M1703 : Management et gestion de produit

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification se compose de 4 blocs de compétences :

- Etudier le marché et ses opportunités
- Elaborer la stratégie commerciale et son plan de déploiement
- Déployer et manager l'action commerciale
- Contrôler la performance économique

Après formation, la certification est globale. Les compétences sont évaluées par :

Des contrôles de connaissances et mises en situation (études de cas, cas de synthèse de fin d'année),

Des dossiers et travaux individuels (thèse professionnelle, évaluation écrite et orale),

• Des dossiers et travaux de groupe (dossier d'audit d'entreprise, évaluation écrite et orale, en présence de l'entreprise étudiée qui contribue à l'évaluation),

Des dossiers, travaux professionnels et périodes en entreprise (restitution et évaluation écrite et orale, en présence de l'entreprise d'accueil qui contribue à l'évaluation).

Après VAE :

Après recevabilité basée sur au moins 3 années d'expérience, le candidat rédige un dossier qu'il dépose à l'école. Il est convoqué à un jury pour un entretien.

La validation partielle s'appuie sur les 4 composantes de la certification.

Validité des composantes 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	Président : Directeur Général IDRAC ou son représentant. 5 membres au total dont 3 professionnels externes et 2 représentants de l'École visant la parité hommes-femmes
En contrat d'apprentissage	X	Président : Directeur Général IDRAC ou son représentant. 5 membres au total dont 3 professionnels externes et 2 représentants de l'École visant la parité hommes-femmes
Après un parcours de formation continue	X	Président : Directeur Général IDRAC ou son représentant. 5 membres au total dont 3 professionnels externes et 2 représentants de l'École visant la parité hommes-femmes
En contrat de professionnalisation	X	Président : Directeur Général IDRAC ou son représentant. 5 membres au total dont 3 professionnels externes et 2 représentants de l'École visant la parité hommes-femmes
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	Président : Directeur Général ou son représentant 3 personnes dont 2 professionnels en respectant la parité employeur/employé

	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 8 octobre 2004 publié au Journal Officiel du 10 octobre 2004 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 19 novembre 2013 publié au Journal Officiel du 29 novembre 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur.

Arrêté du 22 janvier 2013 publié au Journal Officiel du 5 mars 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager de la stratégie commerciale" avec effet au 22 janvier 2012, jusqu'au 5 mars 2018.

Arrêté du 14 janvier 2010 publié au Journal Officiel du 22 janvier 2010 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, code NSF 312, sous l'intitulé Manager de la stratégie commerciale avec effet au 22 janvier 2010, jusqu'au 22 janvier 2013.

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. L'homologation est prolongée jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 19 mars 1999 publié au Journal Officiel du 27 mars 1999 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation sous l'intitulé 'Responsable en mercatique et management appliqués'

Arrêté du 1er février 1995 publié au Journal Officiel du 24 février 1995 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation sous l'intitulé 'Titre de l'ALPF-IDRAC - Lyon en marketing et management appliqués'

Pour plus d'informations

Statistiques :

<http://www.ecoles-idrac.com>

<http://idracARRIERE.com>

Autres sources d'information :

<http://www.ecoles-idrac.com>

Lieu(x) de certification :

Association internationale pour la formation (AIPF)

47, rue Sergent Michel Berthet

CP 607

69258 Lyon Cedex 09

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

IDRAC, Campus de Lyon - 47 rue Sergent Michel Berthet - CP 607- 69258 LYON Cedex 09

IDRAC, Campus de Paris - 20 bis Jardins Boieldieu - 92071 PARIS LA DEFENSE

IDRAC, Campus de Montpellier - Parc Euromédecine - 499 rue de la Croix Verte - 34000 MONTPELLIER

IDRAC, Campus de Nantes - 16 boulevard Général de Gaulle - 44200 NANTES

IDRAC, Campus de Toulouse - Parc d'activité Basso Cambo - Bâtiment n° 4 - 12, rue Michel Labrousse - 31100 TOULOUSE

IDRAC, Campus de Nice - Natura B 4 - 1200 Avenue Maurice Donat - 06250 SOPHIA ANTIPOLIS

IDRAC, Campus de Grenoble - 3 bis, rue de la Condamine - 38610 GIERES

IDRAC, Campus de Bordeaux - 114 rue Lucien Faure - 33300 BORDEAUX

IDRAC, Campus de Amiens - 5 Boulevard du Port d'Aval - 80000 AMIENS

IDRAC, Campus de Lille - 91 rue Nationale - 59000 LILLE

SUP'DE COM Lyon - 47 rue du Sergent Michel Berthet - CP 607- 69258 LYON Cedex 09

SUP'DE COM Paris - 20 bis Jardins Boieldieu - 92071 PARIS LA DEFENSE

SUP'DE COM Montpellier - Parc Euromédecine - 499 rue la Croix Verte - 34000 MONTPELLIER

SUP'DE COM Nantes - 16 boulevard Général de Gaulle - 44200 NANTES

SUP'DE COM Grenoble - 3 bis rue de la Condamine - 38610 GIERES

SUP'DE COM Nice - Natura B 4 - 1200 Avenue Maurice Donat - 06250 SOPHIA ANTIPOLIS

SUP'DE COM Bordeaux - 114 rue Lucien Faure - 33300 BORDEAUX

SUP'DE COM Amiens - 5 Boulevard du Port d'Aval - 80000 AMIENS

SUP'DE COM Brest - 8 rue de Kervezennec - 29200 BREST

SUP'DE COM Toulouse - Parc d'activité Basso Cambo - Bâtiment n° 4 - 12, rue Michel Labrousse - 31100 TOULOUSE

IET Lyon - 47 rue du Sergent Michel Berthet - CP 607- 69258 LYON Cedex 09

INHNI Lyon- 33 Avenue Docteur Georges Levy - 69200 VENISSIEUX

INHNI Rennes- Campus de Ker Lann - Rue Urbain Leverrier- 35170 BRUZ

INHNI Villejuif- 34 boulevard Maxime Gorki - 94800 VILLEJUIF

IEFT Lyon - 47 rue Sergent Michel Berthet - 69009 LYON

IEFT Paris - 20 bis Jardins Boieldieu - 92071 PARIS LA DEFENSE

CFSA Hubert Curien - 25 rue Louis Mallet - 18000 BOURGES

Historique de la certification :

Anciens libellés:

- Manager de la performance marketing et commerciale (Arrêté du 8 Octobre 2004)
- Responsable en mercatique et management appliqués (Arrêté du 19 Mars 1999- Publié au JO du 27 Mars 1999)
- Marketing et Management Appliqués (Arrêté du 1^{er} Février 1995 publié au JO du 24 Février 1995)

Certification précédente : Manager de la stratégie commerciale

Certification suivante : Manager de la stratégie commerciale et marketing