

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 4388**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable du développement commercial et marketing

Nouvel intitulé : Responsable du développement commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

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

Association lyonnaise pour la formation (ALPF) - IDRAC Directeur

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 développement commercial et marketing met en œuvre la politique commerciale et marketing de l'entreprise.

A partir des objectifs qui lui sont fixés, il est chargé de :

- démarcher et fidéliser les clients
- négocier, dans le cadre de ses attributions, l'ensemble des conditions commerciales de la vente (prix, délais, conditions de règlement)
- rendre compte de ses activités et de ses résultats
- proposer les éléments qui lui permettent d'améliorer la performance commerciale et marketing de l'entreprise.

En fonction de l'entreprise dans laquelle il exerce son activité, il est également chargé de :

- étudier les marchés et les clientèles
- mettre en œuvre la politique de communication de l'entreprise
- mettre en œuvre la politique d'achats de l'entreprise.

Tout ou partie de ces activités peut s'exercer à un niveau régional, national, européen et international, en français ou en anglais sur des marchés interentreprises ou publics, dans un centre de profit autonome ou en siège.

Les capacités attestées relèvent de 5 domaines :

1. Domaine commercial :

- maîtrise des techniques de vente, de négociation, de communication interpersonnelle permettant de fixer et atteindre des objectifs commerciaux et d'élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commercial.

2. Domaine marketing :

- connaissance des techniques d'étude de marchés, de veille concurrentielle, de communication média et hors média permettant de proposer un plan d'action marketing

3. Domaine de gestion :

- connaissance des techniques comptables et financières permettant de préparer et présenter un budget prévisionnel, analyser les résultats quantitatifs (chiffre d'affaires, marge...) de l'activité, analyser les écarts entre les prévisions ou objectifs et les résultats.

4. Domaine management et animation d'équipe :

- maîtrise des techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe

5. Domaine transversal :

- maîtrise des outils bureautiques et informatiques d'entreprise permettant également de travailler au quotidien en anglais et dans une autre langue

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

Tous les secteurs d'activité sont représentés, et l'évolution du poids des différents secteurs se fait en fonction de l'évolution économique générale.

- responsable du développement commercial : chef de secteur, ingénieur d'affaires, responsable commercial, chargé d'affaire ; responsable clientèle ...
- responsable du développement marketing : chef de produit, assistant marketing, chargé d'études, chargé de développement

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente

M1705 : Marketing

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Après un parcours de formation, la certification s'articule autour de quatre composantes :

1. composante de pratique professionnelle exercée en entreprise :

-rédaction et présentation à l'oral et à l'écrit de rapports d'activités professionnelles exercées en entreprise

2. composante liée à la technique professionnelle :

- évaluations écrites et réalisation d'un dossier professionnel dans des domaines tels que les achats, les affaires internationales, le management des PME, le marketing, la finance et le contrôle de gestion, selon la dominante choisie lors de la dernière année de formation

3. composante d'analyse et de synthèse :

- rédaction et soutenance orale d'un mémoire de fin d'étude lié à une mission menée en entreprise

4. composante de connaissances professionnelles :

- évaluations écrites concernant le marketing, le droit, l'économie, la gestion financière et comptable, la politique générale et stratégie d'entreprise, le management, les outils d'aide à la décision, l'anglais, l'informatique, réalisation et présentation orales de dossiers liés à une problématique dans le domaine concerné.

Validité des composantes acquises : 2 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		5 personnalités externes, issues des milieux professionnels visés par la certification, indépendantes de l'Ecole, o 1 représentant d'une organisation professionnelle o 2 dirigeants d'entreprise o 2 professionnels salariés 4 représentants de l'Ecole : o Le Directeur Général o Le Directeur des Etudes o 2 Professeurs permanents, responsables de départements
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 2007	X		

	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.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 20 juin 1996 publié au Journal Officiel du 4 juillet 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Certificat supérieur de vente et mercatique opérationnelle'. Observations : Homologation à compter du 1er janvier 1990.

Arrêté du 23 juin 1998 publié au Journal Officiel du 7 juillet 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Certificat en vente et en mercatique'.

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 est prolongée jusqu'au 31 décembre 2003.

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.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

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

Lieu(x) de certification :

IDRAC ALPF 45-47 rue Sergent Berthet
69009 Lyon

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

IDRAC Lyon, Paris, Montpellier, Nice, Nantes, Toulouse, Grenoble & SUP de Com Lyon, Paris, Montpellier, Nantes

Historique de la certification :

Ancien libellé : - Certificat supérieur de vente et mercatique opérationnelle (Arrêté du 20 juin 1996 publié au Journal Officiel du 4 juillet 1996).

Certification précédente : Certificat en vente et en mercatique (fiche incomplète)

Certification suivante : Responsable du développement commercial