

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 2185**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Chargé d'affaires financières et commerciales

Nouvel intitulé : Chargé d'affaires financières et commerciales

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ecole supérieure de commerce Compiègne (ESCC)	Directeur de l'ESC Compiègne, Directeur de l'ESC Compiègne

Cette certification fait l'objet d'une co-délivrance : tous les certificateurs doivent être signataires

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 chargé d'affaires financières et commerciales exerce 4 activités principales : 1) Mercatique (marketing)

- étudier le marché et assurer une veille stratégique
- analyser le comportement du consommateur
- définir une stratégie marketing et conduire sa mise en œuvre
- définir une politique commerciale
- gérer le marketing opérationnel et la promotion des ventes
- lancer de nouveaux produits
- assurer le support de la force de vente
- assister la force de vente dans la stratégie de vente et l'élaboration de l'argumentaire de vente du produit ; l'aider dans son activité
- synthétiser et analyser l'ensemble des facteurs utiles à un plan mercatique
- assurer la convergence des acteurs impliqués dans la réalisation du plan mercatique
- anticiper les besoins de la clientèle pour créer des produits adaptés aux spécificités économiques et culturelles
- conduire son action dans le cadre défini par la politique générale de l'entreprise et en tenant compte des contraintes extérieures (législation, conjoncture ...)

2) Encadrement commercial

- proposer et appuyer sur le terrain des actions commerciales de promotion, de publicité et d'information sur les produits
- définir la politique commerciale
- encadrer la force de vente
- mettre en œuvre les actions de marketing opérationnel (publicité sur le lieu de vente, événementiel, promotion des ventes...)
- développer et gérer un réseau
- définir et suivre le merchandising

3) Audit, contrôle comptable et financier

- contrôler la régularité, la sincérité et la fiabilité des comptes d'une entreprise par rapport à la législation et aux normes
- étudier les pièces comptables
- réaliser des enquêtes directement auprès des cadres et des collaborateurs concernés
- formuler des remarques et des préconisations sur les comptes et les documents vérifiés
- conseiller la direction sur des problèmes de gestion financière et de procédures administratives

4) Analyse de gestion

- aider la direction dans l'orientation et le suivi de la stratégie qu'elle s'est fixée
- participer à la définition des objectifs et anticiper les résultats
- établir le schéma directeur des budgets
- exercer en permanence une surveillance des indicateurs de gestion mis en place pour évaluer l'activité de l'entreprise, et fournir les informations à la direction
- apprécier les causes et les effets des écarts identifiés entre les objectifs et les réalisations, et proposer à la direction des actions correctives à mettre en œuvre.

.Compétences ou capacités attestées 1) Capacités en mercatique (marketing)

- connaissance et maîtrise des techniques de collecte et d'analyse des informations internes et externes se rapportant au marché d'un produit et à son environnement économique et culturel
- maîtrise des techniques d'identification des besoins des clients ou des utilisateurs
- connaissances des méthodes de définition d'une gamme de produits adaptés à des objectifs fixés par la hiérarchie, en termes de faisabilité

économique et technique

- connaissance et maîtrise des techniques d'élaboration de plans d'actions commerciales : en tenant compte des cibles à atteindre, prix de vente, circuit de distribution, campagne de communication, argumentaires, actions promotionnelles
- évaluer les risques et les opportunités pour l'entreprise de développer, de modifier un produit.

2) Capacités en encadrement commercial :

- maîtrise des techniques d'animation, d'information, de coordination, de contrôle, de recrutement d'une équipe de vente
- maîtrise des techniques d'optimisation des moyens pour assurer le développement du chiffre d'affaires (volume, produits, montant)
- maîtrise des techniques de négociation commerciale

3) Capacités en comptabilité et finance

- maîtrise et connaissance des procédures et documents comptables afin d'en contrôler la régularité et la sincérité
- connaissances des techniques de rédaction des rapports de synthèse sur la situation comptable ou financière à un moment donné, mettant en valeur les écarts et leurs causes.

4) Capacité en analyse de gestion

- connaissance et maîtrise des techniques d'élaboration des prévisions d'activité en termes d'objectifs, de budgets, d'organisation et de moyens
- maîtrise des techniques d'élaboration et de suivi des outils d'analyse, des indicateurs et procédures de contrôle de gestion à l'aide de traitements informatiques
- maîtrise des techniques de mesure et analyse des écarts sous forme de statistiques, de tableaux de bord commentés, de rapports d'activité.

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

Toutes les tailles d'entreprises et dans tous les secteurs (banque, assurance, immobilier, audit et conseil, services divers aux entreprises, distribution généraliste et spécialisée, commerce de gros, industries (notamment agroalimentaire, hygiène et beauté, textile et habillement, meubles et équipements, automobile). Emplois accessibles en France et à l'étranger.

1) Affaires financières (comptabilité, gestion et finances) : - Contrôleur de gestion, directeur ou adjoint de direction comptable et financier, cadre financier.

2) Affaires commerciales :

- Directeur commercial
- Responsable de zone export
- Assistant chef de produit
- Chef de marché/de marque ou de produit
- Cadre technique de l'administration commerciale
- Chef du service clients
- Responsable de la gestion clientèle

Codes des fiches ROME les plus proches :

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Après un parcours de formation, la certification comporte 3 composantes : 1 - une composante théorique évalué en français et en anglais. Les connaissances sont évaluées par contrôle continu et semestriellement par un examen ponctuel.

2 - une composante pratique suite à des stages en France et à l'étranger. Les compétences font l'objet d'une double évaluation :

- par le maître de stage et le tuteur de l'école,
- par le rapport écrit et la soutenance orale.

3 - un mémoire et une soutenance devant un jury de validation composé d'un formateur, du tuteur et d'un chef d'entreprise. Le mémoire doit répondre à 3 critères : originalité et crédibilité du thème, de la thèse, de l'argumentation; qualité du développement écrit; qualité de la soutenance.

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	le jury est composé de 11 membres: - le Président (directeur de l'école) - 6 professeurs - 2 professionnels représentant les salariés - 2 professionnels représentant les employeurs
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	idem
En contrat de professionnalisation	X	idem
Par candidature individuelle	X	

Dispositif VAE non prévu à l'heure actuelle	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 23 février 2007 publié au Journal Officiel du 03 mars 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, avec effet au 03 mars 2007, jusqu'au 03 mars 2009.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 29 juillet 1993 publié au Journal Officiel du 26 août 1993 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Titre de l'école supérieure de commerce de Compiègne options marketing, finance-comptabilité, relations internationales, reprise et création d'entreprises, management et ressources humaines'.

Arrêté du 13 janvier 1997 publié au Journal Officiel du 31 janvier 1997 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Chargé d'affaires financières et commerciales'.

Arrêté du 21 février 2001 publié au Journal Officiel du 28 février 2001 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

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 2006.

Pour plus d'informations

Statistiques :

environ 20 certifiés par an.

Autres sources d'information :

<http://www.esc-compiegne.com>

Lieu(x) de certification :

ESC COMPIEGNE 32, rue Hippolyte Bottier
60200 Compiègne

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

Historique de la certification :

Ancien libellé : - Titre de l'école supérieure de commerce de Compiègne options marketing, finance-comptabilité, relations internationales, reprise et création d'entreprises, management et ressources humaines (Arrêté du 29 juillet 1993 publié au Journal Officiel du 26 août 1993).

Certification suivante : Chargé d'affaires financières et commerciales