

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 18000**

Intitulé

Responsable marketing et commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
ESGCV – Ecole supérieure de gestion et commerce international (ESGCI)	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 marketing et commercial participe aux activités commerciales et marketing de l'établissement en collaboration avec le directeur marketing et/ou commercial selon la taille et l'organisation de l'entreprise. Il contribue à la définition et à la mise en œuvre d'une stratégie d'optimisation des ventes des produits ou prestations de son entreprise : plan marketing, actions promotionnelles. Il peut également manager les équipes marketing et/ou de commerciaux.

Capacités attestées

- Décliner un Plan d'Actions Commerciales et évaluer les actions du PAC
- Développer un portefeuille clients en mettant en œuvre des actions de prospection et de fidélisation
- Réajuster la stratégie de relation client, à partir de l'analyse des évaluations et études de satisfaction.
- Assurer la gestion administrative et commerciale des ventes
- Organiser et motiver les équipes commerciales internes et externes
- Suivre et contrôler les activités des équipes et valoriser les performances
- Identifier, rechercher et innover en permanence pour se différencier par rapport à la concurrence

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

Les fonctions occupées étant transversales le Responsable marketing et commercial exerce dans tous les types d'entreprise quels qu'en soient la taille et le secteur.

Selon la taille et l'organisation de l'entreprise ces professionnels peuvent occuper le poste sous les libellés ou appellations suivantes :

- Responsable marketing et commercial
- Responsable / chargé marketing
- Responsable / chargé de communication
- Développeur marketing et commercial / commercial et marketing
- Chargé de développement commercial et marketing
- Chef de produit
- Conseiller clientèle
- Chef de secteur
- Responsable de rayon

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1705 : Marketing

D1407 : Relation technico-commerciale

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1701 : Administration des ventes

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Les évaluations : Elles s'articulent autour d'un challenge (résolution d'une problématique réelle d'entreprise ou chaque candidat/e occupe tour à tour le rôle de responsable/leader du groupe) ; D'un rapport d'expérience professionnelle en entreprise et d'études de cas.

Modalités d'évaluations : Rapport d'expérience : le/la candidat/e devra produire et présenter oralement un rapport décrivant la mise en œuvre d'activités telles que peuvent avoir un/e assistant/e chef de produit junior ou responsable commercial junior (évaluation en entreprise)

Challenge : chaque candidat/e devra résoudre une problématique d'entreprise réelle soumise par un commanditaire. Il/elle occupe tour à tour le rôle de responsable ou leader du groupe. Le projet sera présenté au commanditaire. (évaluation en centre de formation et entreprise). En formation continue le/la candidate déjà expérimentée pourra valider la compétence en se basant sur son expérience et en la décrivant

Cas pratiques : études de cas à partir de données réelles tout au long de l'année

Evaluateurs : le commanditaire du projet, des professionnels extérieurs ou enseignants selon la modalité.

En cas d'obtention partielle de la certification: En cas de non obtention ou obtention partielle du titre, le/la candidat/e peut se représenter

au jury de la promotion N+1. Le bénéfice des composantes acquises peut être conservé 5 ans (hors VAE et accès par blocs)
 La VAE: Le titre peut être obtenu par la Validation des Acquis de l'Expérience, sur la base de l'expérience acquise en situation de travail qui sera démontrée à travers la réalisation d'un livret de preuves. En cas de validation partielle, la durée de validité des compétences acquises est illimitée. Le(s) bloc(s) manquants, faisant l'objet de certificat(s) de compétence(s) obtenu(s) après un parcours de formation et présenté(s) au certificateur, permettent au candidat/e l'obtention du titre dans sa totalité.

Par blocs de compétences : chaque bloc de compétences acquis donne lieu à l'obtention d'un certificat de compétences qui reste acquis définitivement (validité illimitée). L'ensemble des certificats des blocs de compétences ne constituent pas l'obtention de la certification. Pour obtenir le titre, le/la candidat/e devra présenter devant le jury de certification dans le cadre d'une mise en situation professionnelle ou de présentation d'un projet/dossier personnel

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 18000 - Organiser la prospection et le développement du portefeuille clients</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> •Organiser le développement d'un portefeuille clients. •Organiser, développer et superviser la mise en œuvre des actions de prospection et de fidélisation <p>Modalité d'évaluation :</p> <p>Etude de cas : élaborer un plan de prospection et organiser un plan de fidélisation. Prévoir les analyses, le choix des actions ainsi que tous supports nécessaires.</p> <p>Situation professionnelle : proposer des actions de fidélisation pour améliorer le portefeuille client.</p> <p>Un certificat des compétences attestées sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences selon les modalités indiquées.</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 18000 - Définir et mettre en œuvre un plan d'action commerciale (PAC)</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> •Décliner le plan stratégique de l'entreprise en un plan d'actions commerciales •Evaluer les actions du PAC et du retour sur investissement <p>Modalité d'évaluation :</p> <p>Etude de cas : mettre en place un plan d'actions commerciales, le détailler et argumenter ses choix. Dans un second temps évaluer les résultats obtenus et faire des préconisations.</p> <p>Situation professionnelle : description et analyse d'un plan actions mis en place, évaluations budgétaire et analyse des résultats.</p> <p>Un certificat des compétences attestées sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences selon les modalités indiquées.</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 18000 - Mettre en œuvre une stratégie de gestion de la relation client</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> •Proposer des mesures de réajustement de la stratégie de relation client •Assurer la gestion administrative et commerciale des ventes <p>Modalité d'évaluation :</p> <p>Etude de cas : analyser une base de données clients, les identifier et hiérarchiser selon leurs caractéristiques et typologie</p> <p>Situation professionnelle : analyser les process de relation client et les process de gestion administrative pour les améliorer, optimiser et identifier les facteurs de rentabilité (fidélisation ou départs client)</p> <p>Un certificat des compétences attestées sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences selon les modalités indiquées.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 18000 - Manager une équipe opérationnelle.	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> •Organiser une équipe de commerciaux selon les compétences individuelles et collectives. •Motiver une équipe de commerciaux (mode managérial adapté et valorisation des performances) •Suivre les performances des équipes <p>Modalité d'évaluation :</p> <p>Etude de cas : définir les éléments de management d'une équipe répartition portefeuilles/objectifs/ motivation. Réalisation d'un entretien d'évaluation ou motivation avec préconisation</p> <p>Situation professionnelle : jeux de rôle sur la posture de manager</p> <p>Un certificat des compétences attestées sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences selon les modalités indiquées.</p>
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 18000 - Concevoir et mettre en œuvre des actions marketing	<p>Descriptif :</p> <p>Concevoir des actions marketing à partir du plan stratégique opérationnel</p> <p>Mesurer et analyser les retombées des actions marketing</p> <p>Modalité d'évaluation :</p> <p>Etude de cas : Elaborer un plan marketing, répartir le budget et planifier selon les actions choisies et en mesurer les retombées et résultats</p> <p>Situation professionnelle : description de différentes actions mises en place et évaluation des résultats</p> <p>Un certificat des compétences attestées sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences selon les modalités indiquées.</p>
Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 18000 - Se positionner comme levier d'anticipation et d'innovation.	<p>Descriptif :</p> <p>Rechercher les nouveautés ou les évolutions favorisant l'innovation</p> <p>Modalité d'évaluation :</p> <p>Situation professionnelle : analyse d'une étude de campagne, identification des points forts/ faibles, des évolutions sociétales et techniques et leurs incidences sur un projet en cours.</p> <p>Un certificat des compétences attestées sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences selon les modalités indiquées.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI/NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	<ul style="list-style-type: none"> • Le/la Président(e) du jury est un(e), professionnel(le) représentant des professions Employeurs/euses nommé(e) par le/la directeur (trice) de l'établissement ESGCI • Un/une représentant(e) en activité des professions Salariés • Le/la directeur (trice) ou son représentant(e) • Un/une enseignant(e) formateur • Un/une responsable pédagogique <p>Parmi les membres du jury, 40 % sont des membres extérieurs et 40 % sont représentants des Salariés(es) et des Employeurs/euses</p>
En contrat d'apprentissage	X	

Après un parcours de formation continue	X	idem
En contrat de professionnalisation	X	idem
Par candidature individuelle		X
Par expérience dispositif VAE prévu en 2009	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 03 octobre 2007 publié au Journal Officiel du 13 octobre 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 13 octobre 2007, jusqu'au 13 octobre 2012.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable marketing et commercial" avec effet du 28 avril 2018, jusqu'au 21 juillet 2022.

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 18 avril 2013 publié au Journal Officiel du 28 avril 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable marketing et commercial" avec effet au 16 février 2009, jusqu'au 28 avril 2018.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Nombre de titrés par an en moyenne sur les 5 dernières années

- Aix : 72
- Bordeaux : 68
- Montpellier : 63
- Rennes : 49
- Toulouse : 97
- Imesg Executive education : 50

Autres sources d'information :

www.esgci.com

Lieu(x) de certification :

ESGCI

25 rue Saint Ambroise
75011 PARIS

01 55 25 46 98

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

ESG Toulouse- 30 rue des Tours - 31670 LABÈGE cedex

ESG Bordeaux -Bassin à flot n°1 -Bat 63 rue Lucien Faure 33000 Bordeaux

ESG Montpellier-ZAC Port Marianne - Hippocrate, 349, rue de la Cavalade - CS 90781, 34965 Montpellier cedex2

ESG Rennes- 5-7 bd René Laennec- 35000 Rennes

ESG Aix en Provence - 95 chemin Roger Martin-13090 Aix en Provence

ESG Tours - 27 rue James Watt - 37200 Tours

IMESG - 35 avenue Philippe Auguste-75011 Paris

Studialis - Formation professionnelle - 35 avenue Philippe Auguste-75011 Paris

Macromédia - Bayerstr 85 - 80335 Munich (Allemagne)

Historique de la certification :

Certification précédente : Responsable marketing et commercial