

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 32013**

Intitulé

Manager du marketing et de la performance commerciale

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Sciences-U Lyon	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312m Commerce, vente, 312p Gestion des échanges commerciaux

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le manager du marketing et de la performance commerciale contribue à la définition et au déploiement de la politique commerciale et marketing de l'entreprise. Ses actions commerciales et marketing sont en cohérence avec la politique générale de l'entreprise dans le but d'atteindre les objectifs qui sont fixés.

Analyse de l'environnement interne et externe

Définition de la stratégie marketing et commerciale

Pilotage du développement marketing et commercial

Cartographier le capital humain de l'entreprise pour s'assurer du potentiel de l'entreprise

Analyser ses marchés et son environnement en interne et en externe

Analyser les modes de communications

Identifier le positionnement de l'entreprise sur le(s) marché(s). Identifier ses clients actifs ou dormants dans le portefeuille clients Pour déterminer les opportunités de croissance de l'entreprise

Confronter le positionnement de l'entreprise aux évolutions du(es) marché(s)

Proposer un plan marketing générant le développement souhaité par la direction pour optimiser le business modèle de l'entreprise

Réajuster le dispositif du plan marketing pour mettre en œuvre la stratégie d'entreprise

Déterminer les clients à développer ou à conquérir en fonction du ciblage marketing

Déterminer les objectifs et les axes de l'action commerciale

Déterminer les actions de développement des comptes clés

Déterminer les indicateurs de performance et bâtir les tableaux de bords adaptés Pour assurer le déploiement efficace de la stratégie commerciale.

Décliner le plan d'action marketing en actions opérationnelles

Mettre en place une campagne d'inbound marketing génératrices de leads nurturés jusqu'à la qualification.

Dimensionner les équipes commerciales et proposer des leviers de motivation

Proposer les outils de gestion commerciale, d'informations, de communication et de suivi d'activité.

Mettre en œuvre le Plan d'actions commerciales (technique)

Mener les négociations jusqu'à la signature de nouveaux contrats

Suivre les résultats commerciaux et mesurer l'atteinte des objectifs fixés à l'aide des tableaux de bord Pour suivre, analyser les résultats commerciaux globaux, par équipe, par canal, par zone géographique et par collaborateur et réorienter si nécessaire le plan d'action commerciale

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

Le Manager du marketing et des performances commerciales exerce :

- dans de grandes entreprises au sein d'une Direction Commerciale, au siège, en établissement, en filiale, en France ou à l'étranger.
- en PME - où selon la taille - il exerce toute ou partie des activités selon l'activité de l'entreprise.

Il peut être amené à créer sa propre entreprise ou à s'associer à un dirigeant.

Dans une grande entreprise

Le Manager du marketing et des performances commerciales exerce sous la responsabilité du Directeur Commercial dans une fonction opérationnelle. Il bénéficie - dans le cadre de la délégation qui lui est attribuée - d'une autonomie et d'une responsabilité entière, à la hauteur des enjeux commerciaux visés. Après expérience, ou selon l'organisation de l'entreprise il exerce une fonction de management commercial plus ou moins large, qui correspond à l'activité décrite dans le référentiel-métier.

Avec l'expérience, il accède à une fonction de Directeur Commercial.

Dans une PME

Il exerce sa mission sous l'autorité du Directeur Général. Dès la certification acquise il est le principal collaborateur de la direction. Son autonomie et sa responsabilité sont fortes.

Lorsqu'il crée ou reprend une entreprise, il possède une autonomie totale.

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

M1704 : Management relation clientèle

Réglementation d'activités :

néant

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification est composée de 3 blocs de compétences et de 18 capacités attestées.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 32013 - Analyse de l'environnement interne et externe	<p>Compétences évaluées</p> <p>S'assurer du potentiel humain de l'entreprise en lien avec la stratégie définie par l'entreprise</p> <p>Proposer des produits ou services innovants et adaptés au marché en adéquation avec la stratégie de l'entreprise</p> <p>Déterminer les opportunités de croissance de l'entreprise</p> <p>Modalités d'évaluation</p> <p>Rédaction d'un rapport traitant d'une problématique réelle ou prospective d'entreprise. Soutenance devant un jury de professionnels et du responsable pédagogique</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 32013 - Définition de la stratégie marketing et commerciale	<p>Compétences évaluées</p> <p>Mettre en œuvre la stratégie marketing</p> <p>Optimiser la performance globale du service marketing et commercial</p> <p>Assurer le déploiement efficace de la stratégie commerciale sur les comptes clés</p> <p>Modalités d'évaluation</p> <p>Rédaction d'un rapport traitant d'une problématique réelle ou prospective d'entreprise. Soutenance devant un jury de professionnels et du responsable pédagogique.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 32013 - Pilotage du développement marketing et commercial	<p>Compétences évaluées</p> <p>Mettre en place le plan d'action marketing en actions opérationnelles</p> <p>Piloter et motiver les équipes de la direction commerciale et marketing</p> <p>Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales et établir une relation client durable</p> <p>Piloter la performance commerciale et budgétaire</p> <p>Modalités d'évaluation</p> <p>Rédaction d'un rapport traitant d'une problématique réelle ou prospective d'entreprise. Soutenance devant un jury de professionnels et du responsable pédagogique.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	1 président professionnel votant et 3 professionnels et 1 membre certificateur : • 2 employé(e)s • 2 employeurs
En contrat d'apprentissage	X	1 président professionnel votant et 3 professionnels et 1 membre certificateur : • 2 employé(e)s • 2 employeurs
Après un parcours de formation continue	X	1 président professionnel votant et 3 professionnels et 1 membre certificateur : • 2 employé(e)s • 2 employeurs
En contrat de professionnalisation	X	1 président professionnel votant et 3 professionnels et 1 membre certificateur : • 2 employé(e)s • 2 employeurs
Par candidature individuelle	X	1 président professionnel votant et 3 professionnels et 1 membre certificateur : • 2 employé(e)s • 2 employeurs
Par expérience dispositif VAE prévu en 2009	X	1 président professionnel votant et 3 professionnels et 1 membre certificateur : • 2 employé(e)s • 2 employeurs

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Référence du décret général :**Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé " Manager du marketing et de la performance commerciale" avec effet au 1er octobre 2013 , jusqu'au 4 janvier 2024.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :**

Pour plus d'informations

Statistiques :**Autres sources d'information :**

www.sciences-u-lyon.fr

Lieu(x) de certification :

Sciences-U Lyon : Auvergne Rhône-Alpes - Rhône (69) [Lyon]

SCIENCES-U LYON

53 cours Albert Thomas 69003 LYON

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**SCIENCES-U LYON**

53 cours Albert Thomas 69003 LYON

Historique de la certification :