

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Accueil > Trouver une certification > Répertoire national des certifications professionnelles > Manager commercial et marketing

← Retour à la recherche

Manager commercial et marketing

Code de la fiche :
RNCP35208

Etat :
Active

↓ Télécharger ? Aide en ligne Europass

L'essentiel



Nomenclature
du niveau de qualification

Niveau 7



Code(s) NSF

312p : Gestion des échanges commerciaux
312n : Etudes de marchés et projets commerciaux
312m : Commerce, vente



Formacode(s)

34554 : Commerce



Date d'échéance
de l'enregistrement

20-01-2026

Certificateur(s)

Résumé de la certification

Blocs de compétences

Secteur d'activité et type d'emploi

Voie d'ac

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Base légale

Pour plus d'informations

Certificateur(s)

Une question ?



Top

Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
EDUCSUP	81097088900020	-	https://www.educsup.fr/
ADEFI FORMATION	49815719700035	-	-

Résumé de la certification

Objectifs et contexte de la certification :

Deux axes importants sur le développement de ce métier d'encadrement de la fonction commerciale ont conduit à la mise en place de cette certification :

1. La dynamique commerciale est absolument déterminante pour le développement d'une entreprise et les recrutements commerciaux caracolent en tête avec plusieurs dizaines de milliers de postes à pourvoir chaque année. 90 % des dirigeants considèrent le métier de commercial comme important pour la performance de l'entreprise et ils sont 86 % à plébisciter la fonction commerciale comme une fonction majeure de leur entreprise. (sources job région – 12/07/2019)

2. La direction commerciale ne peut plus faire l'impasse sur les nouveaux outils et la digitalisation.

La fonction commerciale a évolué cette dernière décennie. En effet, la relation commerciale qui se faisait essentiellement en rendez-vous face à face il y a 10-20 ans est désormais polyvalente :

- une partie importante de la relation client, y compris commerciale, se fait désormais à distance et les plans commerciaux et marketing mobilisent à la fois les techniques traditionnelles ET digitales désormais incontournables dans tous les secteurs, et pas uniquement pour être visible sur un « site internet vitrine » mais comme outils commerciaux puissants.
- le terrain et le face à face restent pour autant fondamentaux pour conclure les ventes et instaurer une relation de confiance avec les clients.
- le manager commercial et marketing doit être capable de s'y retrouver, de définir un plan d'actions mixtes réellement pertinent pour son activité, solliciter et manager les bons interlocuteurs, tant salariés que distributeurs, revendeurs, agents commerciaux ou autres consultants spécialisés en digital.

Activités visées :

Le manager commercial et marketing définit, anime et supervise une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires. Il travaille dans des entreprises en B to B ou B to C qui ont vocation à vendre des produits ou des services. Son action s'articule autour de 4 compétences :

Elaborer la stratégie commerciale et marketing Le manager commercial élabore la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction générale. Il pilote la réalisation des études de marché. Il analyse les besoins des clients, sélectionne les marchés cibles potentiels. Il décide le plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital.

Mettre en œuvre la politique commerciale Le manager commercial et marketing élabore le plan d'actions commerciales par produits/services/marchés Il gère certains clients grands comptes en direct. Il assure le pilotage des opérations commerciales et gère en direct les offres commerciales complexes.

Manager une équipe et un réseau commercial Le manager commercial et marketing encadre les équipes commerciales et anime le réseau commercial. Il recrute et forme son réseau commercial (salariés, indépendants, distributeurs...). Il contrôle et mesure les résultats commerciaux. Il manage une équipe projets de développement commercial et/ou entrepreneuriat.

Mesurer la performance commerciale Le manager commercial et marketing met en place les outils de reporting des ventes. Il contrôle et mesure les résultats commerciaux.

Une question?

Compétences attestées :

- Elaborer une stratégie commerciale
- Mettre en oeuvre la politique commerciale
- Manager une équipe et un réseau commercial
- Mesurer la performance commerciale

Modalités d'évaluation :

Pour chacune des compétences attestées, des études de cas réelles, des dossiers à constituer et à présenter face à un jury de professionnels (Oral et écrit)

Blocs de compétences

RNCP35208BC01 - Elaborer la stratégie commerciale et marketing

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Réalisation d'une étude de marché :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Organiser une veille technologique, commerciale, concurrentielle en collectant des données marketing fiables et pertinentes (réseau, clientèle, partenaires...). -Fixer les objectifs du champ de l'étude de marché (données qualitatives et quantitatives) -Identifier les marchés cibles potentiels France ou International en analysant l'évolution de l'offre et de la demande. -Diagnostiquer les forces et les faiblesses internes et externes de l'entreprise face à chaque marché cible et ses concurrents <p>Réalisation d'un plan marketing (plan de communication traditionnel et digital inclus) :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Préconiser une stratégie commerciale, France ou internationale, en intégrant l'environnement de l'entreprise. et en hiérarchisant les opportunités de développement. -Décliner la stratégie commerciale en plan marketing détaillé (cible clients, cible géographique, canaux de distribution privilégiés, moyens, stratégie produits/services associés, positionnement marketing, stratégie digitale). 	<p>Etude de marché Présentation orale et écrite d'une étude de marché face à un jury de professionnels et</p> <p>Etude de cas plan marketing Elaboration d'un projet et mise en situation professionnelle Présentation orale et écrite du plan marketing face à un jury de professionnels</p>

RNCP35208BC02 - Mettre en oeuvre la politique commerciale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Élaboration du plan d'action commercial par produits/services/marchés :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Etablir le budget des actions commerciales, de promotion et de communication en s'appuyant sur les objectifs commerciaux et la politique de prix -Définir et mettre en oeuvre les actions commerciales pour chacun des canaux de distribution : digitaux (sites internet, réseaux sociaux...) et traditionnels (appels d'offres, réseaux et apporteurs d'affaires, salons...) <p>Pilotage des opérations commerciales :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Organiser le plan de prospection commerciale adéquate (terrain, téléphonique, emailing, web-marketing, salons, information issue des veilles...) -Négocier avec les partenaires et réseaux commerciaux (agents, distributeurs, franchisés, licenciés, sous-traitants, fournisseurs...) et finaliser le contrat avec le service juridique. -Encadrer la recherche et la gestion d'appels d'offres France ou internationaux -Gérer et négocier les grands comptes dans un environnement complexe et interculturel. 	<p>Etude de cas réelle élaboration d'un plan d'action commerciale Support écrit et présentation orale</p> <p>et</p> <p>Etablissement d'une offre commerciale en réponse à un appel d'offres Présentation orale de l'offre et mise en situation de négociation</p> <div style="border: 2px solid blue; border-radius: 15px; padding: 5px; display: inline-block; margin-top: 10px;">Une question ?</div>

RNCP35208BC03 - Manager une équipe et un réseau commercial

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Management d'une équipe commerciale : encadrement et animation d'un réseau commercial :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Gérer les ressources humaines (recrutement, évaluation, formation, gestion du stress) en intégrant le contexte interculturel, la politique RSE, éco responsable, non discriminante (égalité femmes/hommes, handicap, diversité...) et les risques psychosociaux. -Animer, motiver les équipes et créer du leadership pour réaliser les objectifs commerciaux fixés. -Développer et animer un réseau commercial (distributeurs, revendeurs, agents commerciaux, franchisés, filiales, y compris international...) pour les faire adhérer à la politique commerciale. <p>Management d'un projet entrepreneurial :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Définir un projet entrepreneurial sous tous ses aspects humain, marketing, juridique, financier et budgétaire -Elaborer un Business plan en s'appuyant sur les prévisions des ventes, les investissements, la rentabilité du projet, la planification financière -Sélectionner les bons tableaux de bord pour mettre en place des procédures de contrôle de l'activité. 	<p>Management d'un projet global de développement commercial</p> <p>Rapport de synthèse et de soutenance orale d'un projet de développement commercial ou de création d'entreprise</p> <p>et</p> <p>Etablissement d'un Business plan Sur la base d'une situation réelle, proposition d'un Business plan</p>

RNCP35208BC04 - Mesurer la performance commerciale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Mise en place et suivi des outils de reporting :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Synthétiser les résultats commerciaux en s'appuyant sur des outils de pilotage de l'activité commerciale traditionnelle et digitale. -Maîtriser les outils de suivi de la relation client, de CRM et d'outils de reporting, y compris de marketing digital -Créer des outils d'indicateurs de satisfaction clients -Concevoir des indicateurs pour piloter l'action commerciale <p>Analyser les écarts et proposer des axes d'amélioration.</p> <p>Contrôle et mesure des résultats commerciaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Calculer les marges commerciales et la rentabilité financière de son activité, en intégrant toute la chaîne de transport, logistique, taxes douanières le cas échéant. -Evaluer les risques de l'activité commerciale (risque client, réglementaire, financier, logistique, juridique, risque à l'international...). 	<p>Etablissement de tableaux de bord Sur la base d'une situation réelle, proposition de tableaux de bord pour contrôler une activité</p> <p>et</p> <p>Elaboration d'un budget Etude de cas réelle sur la base d'une situation d'entreprise</p>

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

L'obtention de la certification est soumise à la validation de l'ensemble des blocs de compétences.

Un certificat par bloc de compétences est délivré dans le cas où la validation n'est pas complète.

Secteur d'activité et type d'emploi

Secteurs d'activités :

La fonction commerciale est transverse et se retrouve dans tous les secteurs d'activités. Le Manager Commercial et Marketing évolue au sein d'entreprises privées, PME et PMI, ou de grandes entreprises de plus de 500 salariés, dotées d'une direction marketing ou commerciale et ce dans tous les secteurs d'activité (industriel, agro-alimentaire, tertiaire, biens de consommation).

Type d'emplois accessibles :

Une question ?

Les fonctions le plus souvent retenues :

- Manager commercial et/ou Marketing
- Cadre commercial / Commercial grands comptes
- Responsable commercial et/ou marketing
- Ingénieur commercial d'affaires
- Business Manager / Manager des ventes
- Directeur de la clientèle

Références juridiques des réglementations d'activité :

Sans objet

Voie d'accès

Le cas échéant, prérequis à l'entrée en formation :

Le cas échéant, prérequis à la validation de la certification :

Pré-requis distincts pour les blocs de compétences :

Non

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		1 représentant de l'ISCT ou d'Educsup 2 jurys issus du monde de l'entreprise et exerçant l'activité
En contrat d'apprentissage	X		1 représentant de l'ISCT ou d'Educsup 2 jurys issus du monde de l'entreprise et exerçant l'activité
Après un parcours de formation continue	X		1 représentant de l'ISCT ou d'Educsup 2 jurys issus du monde de l'entreprise et exerçant l'activité
En contrat de professionnalisation	X		1 représentant de l'ISCT ou d'Educsup 2 jurys issus du monde de l'entreprise et exerçant l'activité
Par candidature individuelle	X		1 représentant de l'ISCT ou d'Educsup 2 jurys issus du monde de l'entreprise et exerçant l'activité
Par expérience	X		1 représentant de l'ISCT ou d'E 2 jurys issus du monde de l'entr l'activité

Une question?

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Aucune correspondance

Base légale

Date de décision	20-01-2021
Durée de l'enregistrement en années	5
Date d'échéance de l'enregistrement	20-01-2026
Promotions (année d'obtention) pouvant bénéficier du niveau de qualification octroyé	2018 2020 2017 2019

Pour plus d'informations

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2019	4	4	100	100	100
2018	18	1	95	95	100
2017	18	0	100	100	

Une question ?

Liste des organismes préparant à la certification :

Liste des organismes préparant à la certification

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation

Une question ?