

Titre RNCP Niveau II Responsable commercial et marketing

Présentation

Publics / conditions d'accès

Prérequis :

Bac+2, + 2 ans d'expérience professionnelle minimum.

Accès en 2ème année du titre RNCP pour les titulaires

- ou d'un bac+ 3 et d'une expérience commerciale.

Admission sur test ou entretien après une sélection sur dossier.

Objectifs

Maîtriser la mise en œuvre d'une politique commerciale, marketing et d'achat.

Participer à l'élaboration d'un plan de communication pour le développement de l'activité.

Etre capable de proposer un plan de rentabilité et de développement de l'entreprise.

Compétences

Fonction de management de forces de ventes

- Connaissance des principes de management d'équipes commerciales,
- maîtrise des techniques d'animation et de communication,
- maîtrise des outils de gestion des ressources humaines.

Fonction mercatique incluant les fonctions du marketing

- Connaissance des principes de la mercatique et de sa plus-value par rapport au marketing traditionnel,
- maîtrise des techniques de marketing (études de marché, analyse des environnements, veille stratégique, diagnostic des perceptions et des besoins de services ou de produit),
- maîtrise du projet de mix mercatique et des outils de suivi et d'évaluation
- maîtrise des outils de suivi et d'analyse des produits, services et marchés en lien avec l'évolution des environnements économiques et sociaux.

Fonction de communication commerciale

- Connaissance des principes de communication commerciale et de promotion de services ou de produits,
- connaissance des réseaux de distribution
- maîtrise des techniques de montage d'évènements ou de campagne promotionnelle liée à un projet commercial.

Fonction comptable et financière

- Connaissance des indicateurs et paramètres comptables et financiers,
- maîtrise des techniques d'analyse et de contrôle financier de plan de mercatique et d'opération commerciales,
- maîtrise des techniques d'audit commercial et mercatique,
- maîtrise des outils de gestion d'unité commerciale ou de production.

🌟 Valide le 18-01-2019

Fin d'accréditation au 07-08-2019

Code : CPN8900A

104 crédits

Titre RNCP Niveau II

Responsabilité nationale :
EPN15 - Stratégies / Maria-béatrix SALGADO

Niveau d'entrée requis :
Niveau III

Niveau de sortie : Niveau II

Mention officielle :
Enregistré au niveau II pour 2 ans.

Mode d'accès à la certification :

- Contrat de professionnalisation
- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

NSF : Commerce, vente (312m) , Etudes de marchés et projets commerciaux (312n) , Négociation et vente (312t)

Métiers (ROME) : Directeur / Directrice de grand magasin (D1504) , Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale (D1407) , Manager commercial / Manageuse commerciale des forces de vente (D1406)

Contact national :

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté

75003 Paris

01 58 80 86 55

Zahra ADJLOUT

zahra.adjout@cnam.fr

Enseignements

104 ECTS

1ère année :

L'entreprise et le management	US181C
	6 ECTS
Méthodologie et études documentaires	US181D
	12 ECTS
Économie et gestion de l'entreprise	US181E
	8 ECTS
L'anglais commercial	US181F
	6 ECTS
E-business	US181G
	6 ECTS
Le marketing dans un univers digital (introduction)	US181H
	4 ECTS
E-commerce et vente	US181J
	6 ECTS
Expérience professionnelle	UA182C
	10 ECTS

2ème année

La stratégie commerciale	US180U
	6 ECTS
Les méthodes d'analyse des pratiques professionnelles	USCS04
	10 ECTS
Communication interpersonnelle, de groupe et média ou hors média	US180R
	6 ECTS



parcours responsable vente et marketing

Principes des études de marché on line et off line	US180S
	6 ECTS
Le management commercial	US180Q
	4 ECTS
Customer relationship management	US180T
	4 ECTS
Expérience professionnelle	UACS03
	10 ECTS



parcours responsable des achats

Marketing des achats	ESC117
	6 ECTS
Processus et organisation des achats	ESC118
	4 ECTS
Le management des équipes	USCS05
	6 ECTS
Expérience professionnelle	UACS03
	10 ECTS