



## Titre RNCP responsable commercial et marketing (CPN23)

### FICHE ORIENTATION MÉTIER

Compétences visées et activités liées (à titre d'exemple)

Les compétences attestées par la certification professionnelle relèvent de quatre fonctions :

#### Fonction de management de forces de vente

- Connaissance des principes de management d'équipes commerciales
- 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'événements 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.

L'acquisition des compétences professionnelles est réalisée dans le cadre de l'entreprise, par transfert du tuteur en entreprise vers le salarié en formation en alternance.

Idéalement, le tuteur en entreprise - ou les collaborateurs appelés à encadrer le jeune en formation - exerce un des métiers et ou fonctions correspondant aux débouchés naturels de la formation, c'est-à-dire :

- ✓ **Cadres de la mercatique et de la Vente : Centres de profits, directions de magasins, chefs des ventes sédentaires ou territoriaux, responsables de projets mercatiques, chefs d'études, chefs de produit. Tous dépendent d'une direction et d'orientations stratégiques.**

Le Cnam Picardie vous informe,  
vous accompagne et vous conseille

[www.cnam.fr/picardie](http://www.cnam.fr/picardie)

**Info-formation Cnam Picardie : 03 22 33 65 50**

du lundi au vendredi de 8h à 12h et de 13h à 18h30  
et le samedi de 8h à 11h

**Avenue des Facultés 80025 AMIENS cedex 1**

Conseillers en formation : [emscnam@cnam-picardie.fr](mailto:emscnam@cnam-picardie.fr)