

DOSSIER DE FAISABILITE

Certification visée :

Responsable en Développement Commercial et Marketing (Niveau 6)

Code RNCP correspondant à la certification visée :

RNCP37633

Autorité(s) certificatrice(s) :

ECORIS

Le candidat/la candidate vise :

La certification dans sa totalité

Un ou plusieurs bloc(s) de compétences

Bloc(s) de compétences visé(s) : BC01 BC02 BC03 BC04 BC05

INFORMATIONS SUR LE CANDIDAT/LA CANDIDATE

Nom d'usage	
Prénoms	
Adresse	
Département de domiciliation	
E-mail	
Niveau de formation le plus élevé	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7
Niveau de la certification obtenue la plus élevée	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7
Intitulés des certifications obtenues	

**SYNTHÈSE DES ACTIVITÉS ET EXPÉRIENCES
EN LIEN AVEC LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE VISÉE**

ORGANISATIONS		EMPLOIS		ACTIVITES (selon référentiel du diplôme)
raison sociale	durée mois	désignation	durée mois	intitulé

SYNTHÈSE DÉCLARATIVE DE LA MISE EN PERSPECTIVE DES EXPÉRIENCES AVEC LE RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS ET DE COMPÉTENCES

A noter qu'il ne s'agit en aucun cas d'une évaluation des compétences du candidat/de la candidate mais d'une estimation sur la base déclarative de ses expériences.

- *Écrire « OUI » dans la colonne Activité si le candidat/la candidate déclare avoir exercé des activités en lien avec le bloc de compétences, et en explicite les conditions et contextes de réalisation.*
- *Écrire « NON » dans la colonne Activité si le candidat/la candidate déclare ne pas avoir exercé d'activités en lien avec le bloc de compétences, et/ou n'est pas en capacité d'en expliciter les conditions et contextes de réalisation.*
- *La zone de commentaire vous permet d'apporter toute précision que vous jugerez utile.*

INTITULÉS DES BLOCS DE COMPÉTENCES	LISTE DES COMPÉTENCES	ACTIVITE (OUI/NON)
RNCP37633 BC01 – Elaborer une stratégie commerciale et marketing	C1.1 : Réaliser une veille, en analysant l'environnement de l'entreprise, en identifiant l'ensemble des parties prenantes, afin de repérer les enjeux et évolutions économiques, juridiques, réglementaires et environnementales impactant l'activité de l'entreprise pour déterminer les pistes de développement stratégique sur l'offre, de produits et/ou services, en intégrant les principes de la Responsabilité Sociétale de l'Entreprise et du Développement Durable, afin de les proposer à la direction marketing.	
	C1.2 : Réaliser un diagnostic interne (performance des actions mises en œuvre, à l'aide d'indicateurs clefs cohérents et pertinents) et externe (informations technologiques, concurrentielles et environnementales) de l'entreprise, avec des outils de diagnostic, afin de permettre à la direction de l'entreprise de prendre des décisions en termes de stratégie de mix-marketing.	
	C1.3 : Réaliser une étude concurrentielle, afin de positionner les produits/services de l'entreprise par rapport à l'offre des entreprises concurrentes, en utilisant des méthodes marketing : - par le déploiement d'études de marchés menées à échéances régulières - par l'analyse de la notoriété de l'entreprise, de l'évaluation des services (appropriation du web par l'entreprise) et des produits de son entreprise et de la concurrence, pour définir la stratégie de positionnement de la marque.	
	C1.4 : Etablir une politique commerciale, en définissant une politique de prix adaptée au marché, en définissant une politique de distribution permettant de réduire l'impact carbone des produits/services proposés à la clientèle, et en développant des solutions adaptées aux besoins des clients, afin d'assurer la satisfaction et la fidélisation de ceux-ci.	

<p>C1.5 : Elaborer le plan marketing opérationnel, en incluant les marketing générationnel, authentique, tribal, vert, éthique, durable, inclusif dans la stratégie globale, dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux fixés par la direction, tout en respectant les budgets alloués et en assurant le suivi.</p>	
---	--

<p>Commentaires :</p>

RNCP37633 BC02 – Déployer une stratégie marketing omnicanale efficace	C2.1 : Identifier le comportement et les demandes du consommateur sur Internet et dans les circuits de distribution à l'aide de l'administration et de l'analyse de questionnaires quantitatifs et qualitatifs, dans le respect du RGPD, afin d'optimiser le parcours client.	
	C2.2 : Elaborer la stratégie d'acquisition, en définissant les actions d'optimisation du site internet, de campagnes de référencement payantes, de partenariats, de création de contenus originaux et personnalisés, d'une solide présence sur les réseaux, en utilisant les méthodes et outils marketing afin d'atteindre ses cibles, capter des prospects et les convertir en clients.	
	C2.3 : Elaborer un plan de communication, à partir de la stratégie marketing définie et des objectifs de commercialisation de produits et services, en définissant des actions et des dispositifs de communication pour fluidifier le parcours client omnicanal.	
	C2.4 : Concevoir des outils de communication, en déployant des contenus rédactionnels et visuels efficaces par rapport à la cible et en tenant compte de la stratégie de l'entreprise en matière de RSE et d'inclusion, afin de développer et d'animer des campagnes de communication marketing sur les supports digitaux (Internet, mobile, réseaux sociaux, emailings...) qui permettront d'acquérir et fidéliser les clients.	
	C2.5 : Animer une communauté autour de la marque sur les réseaux sociaux, en respectant les normes du RGPD et en mobilisant des canaux de diffusion de l'information sur internet, afin de fidéliser la cible et d'en prospecter de nouvelles	
	C2.6 : Développer le nombre de liens croisés en établissant des partenariats avec des sites complémentaires afin de renforcer la visibilité du site internet sur les moteurs de recherche.	
	C2.7 : Elaborer des campagnes de référencement payant, en définissant les mots-clefs à acquérir et en diffusant des annonces tant sur les moteurs de recherches que sur des sites cibles, pour optimiser le référencement du site internet et ainsi générer du trafic et du chiffre d'affaires.	
	C2.8 : Optimiser la stratégie de contenu et la stratégie digitale de la marque, en assurant une collaboration fructueuse entre les acteurs opérationnels, en adaptant les contenus sur les différents réseaux sociaux et les fonctionnalités du site, pour faciliter l'expérience client et susciter l'achat, tout en veillant à la e-réputation de l'entreprise et à la sécurisation des données.	

Commentaires :

RNCP37633 BC03 – Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise	C3.1 : Etablir des budgets prévisionnels d'opérations commerciales, en détaillant le bilan prévisionnel des opérations, afin d'anticiper la mise en place d'opérations et d'assurer la viabilité financière des activités.	
	C3.2 : Définir des outils de suivi budgétaire, afin d'assurer de manière continue le suivi de la trésorerie, en prenant en compte-tenu de l'étude des ventes réalisées, afin d'anticiper les écarts.	
	C3.3 : Analyser les moyens financiers, techniques et humains nécessaires pour le déploiement de la stratégie mix-marketing, afin que les moyens, mis à disposition sur le moyen et sur le long terme, soient cohérents avec le calendrier de commercialisation défini et la stratégie à mettre en œuvre, pour atteindre les objectifs fixés.	
	C3.4 : Contrôler la conformité de l'application des règles juridiques afférentes à la gestion des ressources humaines, en mettant en place une veille réglementaire et juridique, afin de gérer le personnel, en collaborant avec le service des Ressources Humaines, dans le strict respect du Code du Travail.	
	Commentaires :	

RNCP37633 BC04 – Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale	C4.1 : Conduire une négociation commerciale avec le client, en utilisant les techniques d'argumentaire adaptées, en respectant les outils mis en place pour le suivi client de la vente jusqu'au service après-vente, afin de mener à bien une prestation de vente dans sa langue maternelle ou dans la langue anglaise.	
	C4.2 : Déterminer les profils recherchés en analysant les services et produits à commercialiser, les objectifs à atteindre, les compétences attendues afin de constituer l'équipe commerciale / marketing.	
	C4.3 : Contribuer à l'intégration des collaborateurs de son équipe, en collaborant avec la fonction RH de l'entreprise et/ou la direction, en assurant la mise en œuvre d'actions de formation pour son équipe, en analysant les besoins en compétences de celle-ci, afin de garantir son efficacité opérationnelle.	
	C4.4 : Définir et adapter le mode de communication managériale au sein d'une unité commerciale, en utilisant les techniques de communication adaptées au contexte et à l'équipe (en présentiel ou en distanciel), afin de favoriser l'engagement des collaborateurs et la performance collective.	
	C4.5 : Animer une équipe commerciale et/ou marketing de différents statuts (interne ou externe), en organisant des réunions et des points de coordination, et en définissant des objectifs précis et mesurables, afin d'optimiser la gestion des projets & garantir le respect des objectifs et priorités fixés, tout en prenant les dispositions nécessaires pour permettre l'inclusion des collaborateurs en situations de handicap.	
	C4.6 : Analyser les résultats individuels et collectifs de l'équipe, en ayant défini des tableaux de suivi des résultats et d'indicateurs de performance, afin de pouvoir actionner des leviers en cas de besoin (formation, suivi, nouvelles procédures etc...), tout en prenant en compte les situations de handicap, in fine pour permettre la réussite des projets.	
	Commentaires :	

RNCP37633 BC05 – Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique	C5.1 : Analyser les caractéristiques, enjeux, tendances et évolutions d'un marché ou d'un secteur spécifique, en organisant un système de veille sectoriel et en interagissant avec des experts du marché concerné, afin de positionner son offre de produits/services sur le marché.	
	C5.2 : Elaborer l'offre commerciale, en définissant une politique de prix, de distribution, de commercialisation, de communication qui intègre les spécificités propres au marché ciblé et qui est cohérente avec la stratégie générale de l'entreprise, afin de la mettre en œuvre sur le marché visé.	
	C5.3 : Développer l'offre commerciale, en prenant en compte les spécificités du marché ciblé et en cohérence avec la stratégie d'entreprise, afin de commercialiser les produits/services sur le marché ciblé.	
	C5.4 : Evaluer les performances de l'offre commerciale spécifique déployée en utilisant des indicateurs clefs (KPI) afin de mettre en place des actions correctives si nécessaire.	
	Commentaires :	

PARCOURS PRÉVISIONNEL DU CANDIDAT/DE LA CANDIDATE

PRESCRIPTION ACCOMPAGNEMENT MÉTHODOLOGIQUE	
Accompagnement individuel (nombre d'heures prescrites)	
Accompagnement collectif (nombre d'heures prescrites)	

PRESCRIPTION ACTE FORMATIF	
Organisme de formation	
Intitulé de la formation	
Nombre d'heures	

PRÉCONISATION IMMERSION PROFESSIONNELLE	
Type d'immersion (PMSMP, AFEST...)	
Nombre d'heures	

<p>Autre(s) action(s) à l'initiative du candidat/de la candidate (enquête professionnelle, "stage" au sein de son entreprise, documentation, suivi de MOOC...) :</p>

**AVIS DE L'ARCHITECTE ACCOMPAGNATEUR DE PARCOURS
SUR LA FAISABILITE DE LA DEMANDE DE VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPERIENCE**

Favorable

Non-favorable

Commentaires/préconisations (éléments d'argumentation, réorientation éventuelle...) :

Date	
Prénom et nom	
Signature de l'AAP	

ENGAGEMENT DU CANDIDAT/ DE LA CANDIDATE À SUIVRE CE PARCOURS

Je soussigné·e (<i>prénom/nom</i>)	
---	--

atteste m'engager à suivre le parcours co-construit désigné ci-dessus.

Je donne mon accord (cochez les cases pour donner votre accord) :

- Pour la transmission du résultat de recevabilité à mon architecte accompagnateur de parcours.
- Pour la transmission des résultats du jury VAE à mon architecte accompagnateur de parcours.

Date	
Signature du candidat/de la candidate	

Documents obligatoires à joindre au dossier :

- Cv détaillé
- Tous documents en lien avec le titre visé (Bulletins de salaire, kbis, contrat de travail...)
- Photocopie recto-verso de la carte d'identité nationale, du passeport ou du titre de séjour

Vous avez finalisé le dossier de faisabilité ? Pour pouvoir le retrouver complété, pensez à l'enregistrer sous le format PDF sur le disque dur de votre ordinateur.