

# Commerce, spécialité Marketing et Réseaux de Communication (MRC)

RNCP23490 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                                   |
|-------------------------|---------------------------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                                          |
| Sigle                   | Licence Professionnelle — Licence professionnelle |
| Code(s) NSF             | 312m                                              |
| Code(s) ROME            | E1101, E1103, M1704                               |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit                           |

## Certificateur(s)

Aix-Marseille Université

<http://www.univ-amu.fr>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel peut s'insérer dans un très grand nombre de petites et grandes entreprises où il occupe des fonctions liées à l'e-commerce, l'e-marketing (B2B, B2C), l'e-communication, intégrant systématiquement une vision commerciale stratégique en amont et une mesure de l'efficacité commerciale (ROI) en aval.

Dans ce cadre, il assure :

- la conception, la mise en œuvre et le suivi de projets Web, de Search marketing, de référencement (Search Engine Marketing-Search Engine Optimization)
- la conception, la mise en œuvre et le suivi d'actions d'e-communication et display,
- la conception et la gestion de sites web,
- la conception, la mise en œuvre et le suivi d'opérations d'e-mailing,
- le management des réseaux/médias sociaux de l'entreprise et la gestion de l'e-réputation,
- la gestion des relations clients et leur fidélisation (e-CRM)
- la réalisation de veilles économiques, commerciales et concurrentielles (benchmark...)
- la gestion des réseaux de distribution dans une approche multicanal

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Ce diplômé est capable d'analyser les contextes de l'entreprise (socio-économique, technologique, juridique, concurrentiel...) puis de réaliser et gérer une large palette de projets web (voir ci-dessous), en ayant en permanence le souci de l'adéquation avec la stratégie de l'entreprise et de l'efficacité commerciales de leurs actions (retour sur investissement ROI).

Grace à sa formation pluridisciplinaire (commerciale, communication, marketing, et Web) ce diplômé est capable de :

- Monter des opérations d'E-commerce et d'E-marketing (B2B, B2C) efficaces (ROI) en lien avec la stratégie commerciale,
- Concevoir et gérer des projets Web d'entreprises et/ou de marques,
- Utiliser Internet, le mobile et leurs multiples leviers dans une logique d'efficacité et de rentabilité commerciales : Marketing comportemental, Trading media, Search marketing (avec passage de la Certification Google Adwords, GAC), référencement SEO, affiliation, e-pub et display, sites, e-mailing, marketing mobile, réseaux sociaux, Real Time Bidding RTB ...
- Gérer la relation et la fidélisation client, en lien avec le web (CRM et e-CRM)

- Concevoir et utiliser des bases et méga-bases de données clients, fournisseurs, produits,
  - Réaliser des veilles économiques, commerciales, concurrentielles (SIM, benchmarking...)
  - Développer des réseaux de distribution dans une approche multicanal (de la gestion des Systèmes d'Information jusqu'à la vente ; e-distribution et e-logistique)...
- ... dans le but de concevoir et gérer, d'une part, des stratégies commerciales efficaces et performantes et, d'autre part, des outils utilisant le Web et ses leviers de manière rentable

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activités sont larges puisque les diplômés peuvent intégrer :

- Une large palette d'organisations et d'entreprises comme les PME-PMI qui développent des projets Web et tous les annonceurs ;
- Les entreprises spécialisés en totalité ou en partie dans le e-commerce « les pure players » « les click and mortar »,
- les spécialistes de la publicité on-line ou du e-marketing :
- les agences interactives, groupe de communication et agences média, les régies publicitaires, les agences de référencement,
- les plateformes : affiliation, Supply Side Platform SSP, Demand Side Platforms DSP
- Les Ad Exchanges
- les emailers...
- Les plateformes réseaux sociaux et les sites éditoriaux
- Les éditeurs et Régies

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- 1) Dans le secteur Marketing et de la communication externe des entreprises (organisations) :
  - Responsable Search SEM et SEA ; référencement SEO et SMO ; Responsable e-commerce ; Community manager ; Responsable affiliation ; E-reputation manager ; Responsable acquisition ; Responsable mobile ; Développeur et Intégrateur (si l'étudiant a déjà une formation technique)
  - assistant marketing ou responsable d'opérations e-marketing et marketing digital
  - chef de produits en ligne ou assistant (orienté ou non e-commerce)
  - chef de publicité en ligne, vendeur d'espace internet
  - responsable partenariat,
  - chargé de veille économique et commerciale,
  - responsable base de données clients ou produits.
- 2) E-commerce sur l'Internet : chef de projet e-business, webmaster ou animateurs de sites Web
- 3) Relation client et/ou de la stratégie de la marque : responsable relation client via le net, commercial en solution e-CRM, social media manager
- 4) Métiers de commercial dans le secteur des technologies de l'information et de la communication

### RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

## Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                       |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Faible (2/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5. |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                     |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 950 €                                                                                               |

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible)<br>U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b> | 16 808                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>       | 27 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Emplois saisonniers</b>               | 11 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | R1X68 — Employés des services commerciaux<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique<br>U0X80 — Assistants de la communication<br>U0X90 — Cadres de la communication                                                                                                                                |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Candidature individuelle, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Jury composé de 50 % d'enseignants et 50 % de professionnels

### COMPOSITION DU JURY — VAE

jury composé d'enseignants et de professionnels conformément aux textes

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23490/>