

Responsable de projets en marketing

RNCP26789 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1705, M1707, E1401
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/09/2019

Certificateur(s)

CHAMBRE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU CHER · SIRET : 18180001200013

ESTACOM · SIRET : 41989846500028

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable de projets en marketing relationnel conçoit, met en œuvre et contrôle les actions permettant à une organisation (entreprise, administration, association) de s'adresser individuellement à ses clients ou prospects, définis par des critères statistiques et comportementaux. À cet effet, il conduit 5 groupes d'activités.

1. Recherche et développement commercial :

Analyse des marchés / Veille concurrentielle et benchmarking / Prospection des clients, développement du chiffre d'affaires.

2. Stratégie marketing opérationnelle :

Prise en compte des éléments constitutifs de la stratégie / Intégration des variables comportementales et psychosociales.

3. Conception de l'action de marketing relationnel :

Analyse de la demande client / Conception de l'action en mode projet / Définition des moyens humains et techniques / Production de la recommandation marketing, dont budget et maquette / Présentation du projet au client.

4. Pilotage de la production marketing interne/externe :

Constitution et management de l'équipe projet / Evaluation et maîtrise des paramètres de fabrication / Achat de prestations / Relations clients internes/externes

5. Contrôle et évaluation des actions de marketing relationnel :

Production du bilan des actions, compte de résultat / analyse des résultats / Partage des résultats – Retour d'expérience.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences ou capacités attestées correspondent aux 5 pôles ci-dessus, intégrant des connaissances en sciences humaines, en conduite projets et dans les disciplines techniques. 1. Rechercher, analyser, synthétiser l'information professionnelle / Gérer un portefeuille clients / Projeter la rentabilité de son action.

2. Adapter la stratégie opérationnelle à la stratégie de l'entreprise : message, cible qualifiée sur des bases statistiques, médias / Mettre en place un schéma d'action pour atteindre les objectifs.

3. Rencontrer physiquement le client et comprendre ses besoins (le« brief ») / Elaborer le cahier des charges qui en découle / Définir les moyens humains et financiers nécessaires / En rendre compte au client (« débrief »).

4. Constituer et piloter les équipes de création et de fabrication / Mettre en œuvre les bases de données pertinentes / Garantir le respect des impératifs qualité-coût-délai / Garantir le respect des lois en vigueur sur la publicité.

5. Etablir un résultat comptable d'exploitation / Recueillir et analyser (statistiques) les informations issues du client / Présenter les résultats / Etablir des propositions pour l'amélioration continue

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Prestataires en marketing relationnel : Agences de publicité, bases de données, imprimeries sprécialisées, routage, centres d'appel
- Entreprises utilisatrices du marketing relationnel :
Toutes entreprises, industrie, services et négoce, au sein de la direction commerciale ou marketing. En particulier :
Vente à distance
Banque et assurance
Opérateurs en téléphonie et fournisseurs d'accès Internet
Biens de consommation
Organismes caritatifs
etc.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable marketing relationnel
Chef de publicité
Chef de projet en marketing
Chef de projet en marketing direct
Chargé de clientèle
Chef de produit
Chef produit marketing
Chef de marché
Responsable de promotion directe
Responsable marketing clients
Responsable marketing opérationnel
Consultant marketing direct

RÉGLEMENTATIONS 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).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 001 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	14 455
Jugés difficiles à recruter	26 %
Emplois saisonniers	11 %

Familles professionnelles (FAP)

R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
U0X80 — Assistants de la communication
U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury de certification (75% de professionnels) est constitué de l'ensemble des jurys de soutenance et présidé par le Président de la CCI ou son représentant. Chaque jury de soutenance comprend 4 membres :

- 1 président (délégué par la CCI du Cher)
- 3 membres professionnels extérieurs à l'organisme

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

- le Responsable de l'École, Responsable de la certification (président du jury),
- représentant de l'organisme de formation : responsable des études ou enseignant expert du domaine,
- deux professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/09/2019

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP13890

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34362

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

courriel : cesal@cher.cci.fr

<http://www.cher.cci.fr/page.php?RID=6&ID=35>

<http://www.estacom.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26789/>