

Manager produits et marketing

RNCP26953 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	E1402, M1703, M1705, M1702
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/10/2021

Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

ESGCV -75253547600143 · SIRET : 75253547600143

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
PARIS SCHOOL OF TECHNOLOGY & BUSINESS - PSTB	81209558600036	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

En accord avec les objectifs fixés par la direction de l'entreprise, le Manager Produits et Marketing a la responsabilité de la gestion d'une gamme de produits et de leur cycle de vie. Il intervient aux différentes phases de conception, de lancement, de développement, de pérennisation et de désengagement de ceux-ci.

Il est celui/celle qui optimise le cycle de vie du produit. Il doit veiller à prendre des décisions sur la base d'analyse objectives qui reposent principalement sur les études de marché et également sur des démarches d'innovation.

Il a une responsabilité économique forte à la fois lors du lancement du produit, mais aussi dans ses phases de croissance, de maturité et de déclin.

Il maîtrise l'ensemble des variables du mix marketing (produit, prix, communication et distribution) sur lesquelles il agit de façon à favoriser le développement de sa gamme de produits ou de certains de ses produits afin d'optimiser le développement économique de son entreprise. A ce niveau, le Manager Produits et Marketing a la responsabilité de la politique produit et gamme, du choix et de la mise en œuvre de la politique de distribution, de la stratégie prix et de la communication. Il adapte en permanence ces quatre variables en fonction de la situation de marché et de l'évolution du cycle de vie des produits.

Sa responsabilité est engagée dans les options stratégiques opérationnelles qu'il met en œuvre sur ses marchés et ses produits au regard de la stratégie de l'entreprise et de ses caractéristiques.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- 1) Elaborer un système de veille des marchés et réaliser des études permettant la sélection des cibles
- Elaborer un système de veille.
 - Réaliser des études de marché et produire des recommandations.
 - Elaborer la segmentation et sélectionner les cibles potentielles

- Construire une démarche d'innovation orientée sur l'usage et l'expérience utilisateur.
 - 2) Gérer et suivre la performance économique des gammes de produits
- Elaborer les politiques tarifaires en fonction des objectifs à atteindre volume/prix/marge
- Etablir l'ensemble des budgets dans le cadre de la commercialisation des offres.
 - 3) Formaliser le marketing mix et le mettre en œuvre opérationnellement
- Formaliser le marketing mix en intégrant les 4 variables : produit, prix, distribution et communication.
- Mettre en œuvre les actions de marketing opérationnel avec l'ensemble des départements et des prestataires extérieurs.
- Suivre, contrôler et ajuster le déploiement du marketing mix
 - 4) Elaborer et mettre en œuvre la stratégie de communication
- Elaborer la stratégie de communication en sélectionnant les actions médias et hors médias en fonction des cibles visées
- Sélection et suivi des prestataires en communication.
 - 5) Piloter et manager les équipes internes et externes
- Organiser et répartir les missions selon les actions à conduire au sein de l'équipe en collaboration avec les autres services de l'entreprise.
- Piloter les prestataires externes agences de publicité, digitale, communication, médiaplanning, relations presse.
- Organiser le travail et coordonner les activités des collaborateurs sur le plan professionnel, humain et personnel.

Blocs de compétences

RNCP26953BC01 — Formaliser le marketing mix et le mettre en œuvre opérationnellement

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Formaliser le marketing mix
- Mettre en œuvre

les actions de marketing opérationnel

- Suivre, contrôler et ajuster le déploiement du marketing mix

Modalité d'évaluation :

dans le cadre de la mise en place d'un plan de marketing mix

le candidat devra :

- Conduire une stratégie de marketing opérationnel
- Anticiper les performances des gammes sur les marchés
- optimiser

la performance économique prévisionnelle

- Mettre en place le plan de merchandising et le déployer

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences

RNCP26953BC02 — Gérer et suivre la performance économique des gammes de produits

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Elaborer les politiques tarifaires
- Etablir l'ensemble des budgets de commercialisation

Modalité d'évaluation :

dans le cadre de la mise en place d'un plan de marketing mix

le candidat devra :

- Prévoir les volumes de ventes
- répartir et mesurer les budgets (promotion, communication, animation commerciale)

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences

RNCP26953BC03 — Piloter et manager les équipes internes et externes

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Organiser et répartir les missions selon les actions à conduire.
- Piloter

les prestataires externes

- Organiser et coordonner les activités des collaborateurs (plan professionnel et personnel)

Modalité d'évaluation :

Mise en situation professionnelle.

Jeux de rôle :

- Situations de négociation avec des prestataires et de management d'équipe.
- Dans le cadre d'un partenariat avec une grande marque:mise en situation d'un lancement d'un produit auprès des équipes commerciales.

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences

RNCP26953BC04 — Elaborer et mettre en œuvre la stratégie de communication

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Elaborer et mettre en œuvre la stratégie de communication
- Elaborer la stratégie de communication
- Sélectionner

et suivre les prestataires en communication.

Modalité d'évaluation :

Mise en situation professionnelle dans le cadre de l'élaboration d'un plan de communication, le candidat devra construire et mettre en place

- un plan de communication externe
- une stratégie de communication digitale
- le brief et la sélection et le suivi de l'agence prestataire

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences

RNCP26953BC05 — Elaborer un système de veille des marchés et réaliser des études permettant la sélection des cibles

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Elaborer un système de veille.
- Réaliser des études de marché et produire des recommandations.
- Elaborer la segmentation et sélectionner les cibles potentielles
- Construire une démarche d'innovation

Modalités d'évaluation:

Mise en situation professionnelle

Dans le cadre d'un projet de merchandising le candidat devra réaliser :

- un plan de veille
- une étude de marché
- produire des recommandations

Dans le cadre de la mise en place d'un plan de marketing mix,le candidat devra conduire :

- une stratégie de marketing opérationnel.

Mise en situation réelle d'une réflexion d'innovation orientée usage et expérience utilisateur.

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du 1er bloc de compétences.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager Produits et Marketing exerce majoritairement chez l'annonceur, fabricant ou réseau de distribution (retail) dans un univers B to C (Business to Consumer) et, de façon dominante dans la grande consommation suivi de l'industrie et des services. Aujourd'hui, il exerce peu en agence.

Le Manager Produits et Marketing travaille au sein des services marketing d'entreprises de type PME PMI ou encore et le plus souvent dans des grands groupes de plus de 250 personnes.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

il/elle peut occuper, entres autres les emplois suivant : Brand manager ; Category manager ; chef(fe) de produits ; chef(fe) de projet Marketing ; chef(fe) de projet Communication ; chef(fe) de projet digital ; Client Services Manager ;chef(fe) de Publicité ; chef(fe) de rayon ; Consultant(e) Marketing ; Coordinateur/trice marketing -ventes ; Responsable merchandising ; Responsable des ventes ; Responsable Marketing ; Responsable communication ; Responsable trade marketing...

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)	2 950 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	16 808
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	11 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux 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

En formation initiale (étudiants) avec effet cumulatif : - Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 ECTS ; - Avoir effectué un cursus de formation préparant au passage et à l'obtention

de la certification

visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné.

En apprentissage ou contrat de professionnalisation :

Cursus en 3 ans* :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 5 d'un bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 ETCS, - Avoir effectué un cursus de formation en alternance de 36 mois (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné ;

Cursus en 2 ans :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 6 d'un bac+3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 ETCS, - Avoir effectué un cursus de formation en alternance de 24 mois (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné ;

Cursus en 1 an :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+4, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 240 ETCS, - Avoir effectué un cursus de formation en alternance de 12 mois (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné ; En formation professionnelle : Avoir effectué un cursus de formation préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné.

Et : - Etre titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 ETCS avec une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum

24mois, Ou - Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5 et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 36 mois, Ou - Être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de

minimum de 48 mois Dérogations spécifiques : - Si le candidat ne dispose pas de l'expérience professionnelle ou du diplôme requis, le candidat devra

présenter un dossier démontrant sa capacité à valider la certification professionnelle (VAP, attestation employeur ou autres preuves d'une expérience professionnelle, personnelle ou associative permet tant l'acquisition de compétences connexes...). Ce dispositif de valorisation des acquis se rapprocherait d'une VAE Mixte.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le Président du jury est un professionnel nommé par le directeur de MBA ESG

Le jury est composé de 5 personnes :

- Le Président du jury, représentant des professions Employeurs
- D'un représentant en activité des professions Salariés
- Du directeur ou son représentant
- Un enseignant formateur
- Un responsable pédagogique

Parmi les membres du jury, 40 % sont représentants des Salariés et des Employeurs.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le Président du

jury est un professionnel nommé par le directeur de MBA ESG Le jury est composé de 5 personnes :

- Le Président du jury, représentant des professions Employeurs
- D'un représentant en activité des professions Salariés
- Du directeur ou son représentant
- Un enseignant formateur
- Un responsable pédagogique

Parmi les membres du jury, 40 % sont représentants des Salariés

et des Employeurs.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Le Président du

jury est un professionnel nommé par le directeur de MBA ESG

Le jury est composé de 5 personnes :

- Le Président du jury, représentant des professions Employeurs
- D'un représentant

en activité des professions Salariés

- Du directeur ou son représentant
- Un enseignant formateur
- Un responsable pédagogique

Parmi les membres du jury, 40 % sont représentants des Salariés et des Employeurs.

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le Président du

jury est un professionnel nommé par le directeur de MBA ESG Le jury est composé de 5 personnes :

- Le Président du jury, représentant des professions Employeurs
- D'un représentant

en activité des professions Salariés

- Du directeur ou son représentant • Un enseignant formateur
- Un responsable pédagogique

Parmi les membres du jury, 40 % sont représentants des Salariés et des Employeurs.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/10/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35960

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26953/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	5 100 €
Coût moyen par dossier	2 550 €
Durée moyenne	282 h
Période	07/2020 – 01/2021
France compétences	98 %
Reste à charge titulaire	2 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.