

Chargé de développement commercial et marketing

RNCP30407 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34554, 34597
Code(s) ROME	D1402, D1406, M1703, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	17/04/2021

Certificateur(s)

ENSEIGNEMENT FORMATION INSERTION PROMO · SIRET : 42284649300027

SOGESTE · SIRET : 39044285300037

Partenaires habilités

8 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 8 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
CFP ECOLE NANTAISE DE COMMERCE-ENC	44229373400012	Former
ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES AU ENTREPRISES	41770807000012	Former
GROUPE TEZENAS DU MONTCEL	77639528700019	Former
LA PRADETTE ECOLE DE LA PRADETTE	77682543200052	Former
ORGANISME GESTION LYCEE PASSY SAINT HONO	40483807000013	Former
SAS L'ACADEMIE DE MANAGEMENT	83138093600011	Former
SCHOLAR FAB ORGANISATION	44492238900010	Former
UFIP-IBF	41787833700043	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le chargé de développement commercial et marketing est responsable du développement et la mise en place de la stratégie commerciale et marketing.

Il conçoit et met en œuvre des actions dans les domaines commercial et marketing visant à répondre aux besoins de la clientèle. En tant que chef de projet, il coordonne les moyens humains, financiers et logistiques ainsi que la planification des différentes tâches des personnes impliquées, afin de développer les projets de son entreprise.

Il contrôle les résultats et rend compte à la Direction générale de l'entreprise.

Il maîtrise la planification des budgets, ainsi que le recrutement et l'encadrement d'une équipe.

Les activités du « Chargé de développement commercial et marketing » s'articulent autour de six axes :

La gestion de l'activité commerciale,

Le pilotage d'un plan d'actions de marketing,
La définition et la mise en œuvre d'un plan d'actions de communication,
La conduite et le pilotage d'un projet commercial
La définition d'un plan d'actions commercial et marketing digital,
La gestion administrative, financière et juridique de l'activité commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

1- Domaine commercial :

- Mener une analyse stratégique et concurrentielle du marché afin de déterminer les orientations stratégiques et les décliner en objectifs prévisionnels et opérationnels de vente.
- Définir des plans d'actions commerciales et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de prospection afin de développer le portefeuille clients.

2- Domaine marketing :

- Participer à la définition de la politique marketing de l'entreprise par le biais d'études et d'analyses du marché et du contexte environnant de l'entreprise.
- Proposer des axes stratégiques du marketing, à mettre en œuvre par le mix marketing afin de développer des opérations de promotions, d'alignement sur la concurrence...

3- Domaine communication :

- Participer à la définition des axes de communication, construire un plan opérationnel, et conception des outils, supports et modes de communication.

4- Domaine animation et management d'une équipe :

- Encadrer et animer les équipes de vente, fixer les objectifs, rapports de communication et validation.
- Définir un projet : de la constitution des équipes projet (attribution rôles et responsabilités), au découpage fonctionnel et à l'ordonnancement temporel, par le pilotage du projet.
- Evaluer un projet (recettes, conformités, mise en exploitation, ...) en vue de proposer des ajustements des actions.

5- Domaine du webmarketing :

- Concevoir une stratégie de marketing digital multicanale, et mettre en place des actions sur le web afin de développer le trafic.

6- Domaine de la gestion :

- Analyser des parts de marchés, ventes, marges bénéficiaires du produit ou service.
- Créer des tableaux de bord et des grilles d'analyse afin de traiter les données commerciales et financières.
- Maîtriser la langue anglaise afin de mener des entretiens et de faire des propositions écrites et orales.

Blocs de compétences

RNCP30407BC01 — Développement d'un plan d'action marketing digital

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Identifier les impacts du marketing mobile et viral.
- Appréhender les fondamentaux du référencement naturel, les techniques de référencement payant ou liens sponsorisés.
- Développer le trafic en utilisant les leviers ; e-mailing, display, retargeting, affiliation ou jeux concours.
- Intégrer les fonctions avancées du CMS Wordpress, dans le développement technique d'un site internet.

Modalités d'évaluation :

Epreuve individuelle :

Conception d'une stratégie digitale et mise en place d'une communication sur le web autour d'un évènement, par les outils du webmarketing.

Présentation orale avec supports à l'appui.

RNCP30407BC02 — Gestion administrative, financière et juridique d'un projet commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Identifier le seuil de rentabilité à partir des charges variables et fixes.
- Intégrer les critères et indicateurs économiques, au regard des obligations comptables issues du code de

commerce (compte de résultats...).

- Formuler des indicateurs d'efficience pour mesurer la rentabilité du projet.
- S'informer sur les règles du droit commercial (droit du consommateur, e-commerce et distribution en ligne, contrat de prestation de service...) et social (recrutement, contrat de travail).
- Recueillir et traiter les informations pour construire des fichiers informatiques.

Modalités d'évaluation :

Epreuve individuelle : L'épreuve porte sur des questions de calcul et d'analyses. Le candidat mettra en œuvre ses compétences dans la lecture et l'analyse des données pour répondre au besoin exprimé.

RNCP30407BC03 — Gestion de l'activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Analyser l'environnement de l'entreprise au travers d'une approche systémique (l'offre, la demande...), et d'outils adaptés (matrice de positionnement concurrentiel...).
- Formaliser des objectifs de vente en termes de résultats à atteindre et déterminer les ressources nécessaires (budgétaires, humaines, matérielles...).
- Préparer les études quantitatives et qualitatives, de la collecte d'informations jusqu'à l'analyse.
- Animer et encadrer une équipe : management par objectifs, facteur de motivation...),
- Elaborer des tableaux de bord pour piloter, actualiser les indicateurs de suivi des actions commerciales.
- Construire une procédure de recrutement,
- Appréhender les techniques de négociation et de médiation, au service de la gestion des conflits.
- Identifier les secteurs d'activité, recenser les typologies d'entreprises, faire état de son portefeuille, gérer son agenda.
- Elaborer des argumentaires, des entretiens téléphoniques et en face à face, à travers les outils et techniques de communication.

Modalités d'évaluation :

Epreuve individuelle : Etude de cas, à partir d'un dossier constitué de documents de synthèse autour d'une entreprise.

Epreuve individuelle :

Un sujet portant sur une situation de vente d'un produit, et d'un descriptif client, est communiqué au candidat.

Une mise en situation entre un intervenant professionnel du commerce,

RNCP30407BC04 — Pilotage d'un plan d'action marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Réaliser une étude de faisabilité grâce à des outils d'analyses statistiques adaptés.
- Etablir un diagnostic à travers les principes de base des 4 P.
- Identifier les moyens nécessaires à la réalisation du plan marketing.
- Proposer différentes étapes de mise en œuvre des opérations, par l'application des techniques et outils du marketing direct.
- Exploiter et mesurer les résultats des campagnes de marketing direct, afin de proposer des axes d'amélioration.

Modalités d'évaluation :

Epreuve individuelle : Etude de cas, à partir d'un dossier constitué de documents de synthèse autour d'une entreprise.

RNCP30407BC05 — Mise en oeuvre d'un plan d'action de communication

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Identifier les points clés dans la construction stratégique d'un plan de communication
- Présenter la communication sur différents supports choisis.

Modalités d'évaluation :

Epreuve individuelle : Au vu des cas d'entreprise exposés dans un dossier de documents et de fichiers annexes, le candidat doit proposer un plan de communication adapté à une problématique qui lui sera posée.

RNCP30407BC06 — Gestion d'un projet commercial et marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Mettre en œuvre la méthode et les techniques de conduite de projet
- Fixer des objectifs stratégiques et opérationnels, et les décliner en actions,
- Animer les réunions des équipes par les techniques d'animation dynamiques.
- Estimer et optimiser les coûts et les délais.
- Proposer un cadrage du projet en fonction des données de l'étude de faisabilité.
- Planifier le projet à partir d'outils et de techniques de gestion (graphe de PERT, diagramme de GANTT)
- Identifier les risques et garantir la faisabilité et la sécurité du projet à chacune des étapes.
- Dresser le bilan d'un projet à partir d'indicateurs (évaluation intermédiaire et finale).
- Proposer des actions/mesures correctives et des axes d'évolution.

Modalités d'évaluation :

Epreuve individuelle :

Conception et présentation d'un projet : Lancement et commercialisation d'un nouveau produit,

Présentation orale avec supports à l'appui

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires de ce titre pourront exercer leurs activités dans les entreprises industrielles ou commerciales, dans les administrations, dans les organismes publics ou parapublics, dans les associations.

Taille : TPE, PME, Grandes entreprises.

La taille de l'entreprise impactera certes l'étendue des missions qui seront confiées aux titulaires de la certification et leurs responsabilités.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable commercial, Chef de projet commercial, Chef de projet marketing, Responsable marketing et développement commercial, Chargé de développement. chef de projet webmarketing,

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 887 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	33 329
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %

Familles professionnelles (FAP)

R1X68 — Employés des services commerciaux
R2X80 — Attachés commerciaux
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

50% de formateurs, 50% de professionnels

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 020 €
Selon la branche	3 103 € – 7 065 €
Prise en charge	Branches concernées
7 020 €	Valeur par défaut · 194 branches
7 065 €	CPNE des agents généraux d'assurance, CPNEF de la Publicité, CPNEFP Mutualité, CPNEFP Sports Loisirs, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
6 750 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage, CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
6 300 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
7 000 €	CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques
6 932 €	CPNEFP Commerce à distance
6 844 €	CPNEFP du Négoce de l'ameublement
6 696 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 489 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 318 €	CPNE Travail Temporaire
6 120 €	CPNEF de l'audiovisuel
5 400 €	CPNEFP de la métallurgie
4 539 €	CPNEFP des commerces de gros
3 103 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 17/04/2021

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP17966

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
Pour toute demande d'information: contact@groupe-escot.fr
INSCAM Groupe ESCCOT

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30407/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	3 000 €
Coût moyen par dossier	3 000 €
Durée moyenne	335 h
Période	09/2020
France compétences	100 %

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