

Responsable marketing multicanal bilingue

RNCP31018 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34052, 46301
Code(s) ROME	M1705, M1703, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/07/2022

Certificateur(s)

H3 · SIRET : 70202279900028

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Rattaché(e) directement à la direction de son entité, le ou la responsable marketing multicanal bilingue est en cahreg du développement de l'activité commerciale dans un contexte international grâce au marketing multicanal. Il doit coupler efficacement les différents canaux offline et online (stratégie du cross canal).

Activité 1 Analyse du marché et mise en place d'une stratégie commerciale et concurrentielle

Activité 2 Management d'une équipe : exercer une fonction de chef d'équipe

Activité 3 Développement de la prospection et de la vente sur différents canaux de distribution

Activité 4 Négociation et vente dans un contexte français et international

Activité 5 Pilotage de projets en autonomie

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

- Anticiper les évolutions du marché et identifier des pistes de prospection de clients et de marchés nouveaux
- Adapter l'offre de l'entreprise à la demande concrète du client
- Contribuer à l'élaboration du plan marketing
- manager des équipes
- Définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs avec l'équipe commerciale dans le cadre défini par la direction commerciale
- Recourir aux technologies de l'information et de la communication dans le cadre du marketing direct et des nouvelles possibilités de commercialisation de l'offre
- Mettre en oeuvre des techniques et outils de vente spécifiques aux modes de commercialisation
- Pratiquer les techniques de vente en France et à l'international
- Gérer un projet en autonomie

Blocs de compétences

RNCP31018BC01 — Mise en place d'une stratégie commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

analyse et sélectionner des marchés - mettre en oeuvre le marketing mix

Modalités d'évaluation :

étude de cas d'entreprises ou cas réel vécu : à partir d'une situation d'entreprise réelle, le candidat doit démontrer sa capacité à réaliser une étude de marché, à déterminer les actions du marketing mix et à apporter des recommandations en pertinence avec la stratégie de l'entreprise

Modalités de certification :

attestation de validation partielle délivrée au candidat à l'issue de l'évaluation du bloc 1 selon les modalités décrites

RNCP31018BC02 — Management d'équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

mesurer les besoins en recrutement - fixer des objectifs à l'équipe commerciale - élaborer les outils de pilotage de l'activité commerciale

Modalités d'évaluation :

mise en situation professionnelle simulée ou cas réel vécu : à partir de situations de management d'équipe, le candidat doit démontrer ses compétences dans le domaine du recrutement, de la gestion des conflits, de la conduite de réunions, de transmission de consignes, d'évaluation des compétences, d'animation d'équipes, de suivi des performances...

Modalités de certification :

attestation de validation partielle délivrée au candidat à l'issue de l'évaluation du bloc 2 selon les modalités décrites

RNCP31018BC03 — Pilotage de projets en autonomie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

déterminer et mettre en oeuvre des projets

Modalités d'évaluation :

mise en situation professionnelle réelle ou cas réel vécu : à partir de son expérience professionnelle, le candidat doit démontrer sa capacité à gérer un projet en autonomie

Modalités de certification :

attestation de validation partielle délivrée au candidat à l'issue de l'évaluation du bloc 5 selon les modalités décrites

RNCP31018BC04 — Développement de la prospection sur différents canaux de distribution

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

développer la prospection et la vente de produits ou services sur différents canaux (détaillants, grande distribution, web, mobiles et tablettes)

Modalités d'évaluation :

mise en situation professionnelle et étude de cas d'entreprises : à partir de situations d'entreprises, le candidat doit démontrer sa capacité à choisir le ou les canaux de vente et de promotion les mieux adaptés

Modalité de certification :

attestation de validation partielle délivrée au candidat à l'issue de l'évaluation du bloc 3 selon les modalités décrites

RNCP31018BC05 — Négociation et vente dans un contexte français et international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

prendre en compte les différences culturelles dans la négociation et la vente - communiquer par l'écrit et l'oral en anglais dans un contexte international - pratiquer les techniques commerciales à l'international - déterminer des prix de vente à l'international

Modalités d'évaluation :

étude de cas d'entreprises et mises en situation professionnelle ou cas réel vécu : à partir de situations professionnelles, le candidat doit démontrer sa capacité à dialoguer, argumenter, négocier et vendre en anglais dans

un contexte internatioanal

Modalités de certification :

attestation de validation partielle délivrée au candiadt à l'issue de l'évaluation du bloc 4 selon les modalités décrites

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires peuvent exercer leur activité dans tout secteur d'activité.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable marketing multicanal; Responsable de la stratégie digitale; Responsable marketing opérationnel/le; Responsable marketing relationnel/le et CRM; Chef/fe de produit web/mobile; Responsable de la communication multicanale; Responsable commercial/le; Attaché/e commercial.

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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
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

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

1 professionnel/le représentant/te des salariés/es

1 professionne/lel représentant/e des employeurs/euses

1 membre interne

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	7 574 €
--------------------------------	---------

Selon la branche	6 300 € – 7 642 €
-------------------------	-------------------

Prise en charge	Branches concernées
7 574 €	Valeur par défaut · 204 branches
7 642 €	CPNEF de la Publicité, CPNEF des organismes de tourisme
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 550 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé, CPNEFP ICGV entreprises de la viande
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 900 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 300 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/07/2022
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Cette information a été supprimée en application de l'article 17.1 du Règlement général sur la protection des données (RGPD)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31018/>