

# Responsable de développement

RNCP31964 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                          |
| Code(s) NSF             | 310                               |
| Formacode(s)            | 32054                             |
| Code(s) ROME            | D1406, M1703, M1301, M1402, M1707 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande        |
| Date d'échéance         | 21/12/2021                        |

## Certificateur(s)

FORMATIVES · SIRET : 44320061300026

## Partenaires habilités

31 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 31 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme                         | SIRET          | Habilitation                     |
|-----------------------------------|----------------|----------------------------------|
| ALESIA FORMATION                  | 40762250500011 | Former et organiser l'évaluation |
| ALTERNANCE AZUR                   | 49301662000020 | Former et organiser l'évaluation |
| ALTERNANCE SEVRE ET VIENNE        | 48832827900044 | Former et organiser l'évaluation |
| ALTERNANCE SUD ATLANTIQUE         | 41770245300057 | Former et organiser l'évaluation |
| ALTERNANCE TOURAINE               | 48832827900028 | Former et organiser l'évaluation |
| A.MI.PY                           | 51526372100018 | Former et organiser l'évaluation |
| ASS INSTITUT DE GESTION HOTELIERE | 40297051100018 | Former et organiser l'évaluation |
| BLEU CONCEPT FORMATION            | 42070278900066 | Former et organiser l'évaluation |
| CAMPUS PRIVE D ALSACE             | 44967708700016 | Former et organiser l'évaluation |
| CREA LEAD                         | 43807620000023 | Former et organiser l'évaluation |

Liste complète des 31 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp31964-responsable-de-developpement/partenaires>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le responsable de développement marketing exerce un rôle clé dans l'organisation. Son activité couvre des domaines variés :

Il met en œuvre une stratégie de développement et les orientations futures de l'entreprise qui devront assurer sa croissance et amener de nouveaux marchés, accroître la notoriété de l'organisation.

Les études de marché réalisées et ses actions marketing doivent permettre d'augmenter les performances commerciales de son entité.

Il manage son équipe pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, dans le respect de la réglementation en vigueur.

Il

gère l'activité en utilisant les méthodes et outils adéquats, avec une parfaite maîtrise des procédures, dans un souci permanent d'amélioration de la rentabilité.

Les

entreprises de tailles significatives et plus particulièrement celles opérant dans les domaines de l'information, des télécoms, de l'Internet, des médias, des loisirs et de la grande consommation recrutent ce genre de profil.

#### ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable de développement marketing exerce un rôle clé dans l'organisation. Son activité couvre des domaines variés :

Il met en œuvre une stratégie de développement et les orientations futures de l'entreprise qui devront assurer sa croissance et amener de nouveaux marchés, accroître la notoriété de l'organisation.

Les études de marché réalisées et ses actions marketing doivent permettre d'augmenter les performances commerciales de son entité.

Il manage son équipe pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, dans le respect de la réglementation en vigueur.

Il gère l'activité en utilisant les méthodes et outils adéquats, avec une parfaite maîtrise des procédures, dans un souci permanent d'amélioration de la rentabilité.

Les entreprises de tailles significatives et plus particulièrement celles opérant dans les domaines de l'information, des télécoms, de l'Internet, des médias, des loisirs et de la grande consommation recrutent ce genre de profil.

Les activités du professionnel sont les suivantes :

Mise en oeuvre d'une stratégie

Développement de l'activité

Management d'équipe

Gestion d'entreprise

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification met en oeuvre les compétences suivantes :

Diagnostiquer une stratégie de développement

Organiser un service et une équipe

Concevoir une communication adaptée au développement de l'organisation

Manager le développement

Piloter la relation clientèle

## Blocs de compétences

### RNCP31964BC01 — Diagnostiquer une stratégie de développement

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Effectuer une veille d'actualités métier

Synthèse Veille

stratégique

Interpréter les

orientations stratégiques choisies par une organisation

Synthèse Les

orientations stratégiques de l'organisation

Déterminer les

objectifs commerciaux

Recueillir les

informations sur les publics cibles et sur leurs besoins, savoir les

prioriser

Etude de cas

Stratégie Marketing et commerciale

Analyser un

plan marketing  
Etude de cas  
Plan Marketing  
Maîtriser les  
soldes intermédiaires de gestion (SIG)  
Calculer des  
flux nets de trésorerie générés par un nouveau projet  
Proposer des  
critères décisionnels et des modalités de financement  
Etudes de cas  
Gestion financière  
Le candidat  
doit obtenir 12 crédits pour valider le bloc 1 et obtenir un certificat de  
maîtrise de compétences.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

.

### **RNCP31964BC02 — Organiser un service et une équipe**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Faire un diagnostic des capacités globales de ressources  
Compte rendu  
Analyse et diagnostic des ressources  
Réaliser un  
diagnostic des ressources humaines d'un service  
Synthèse  
Gestion d'équipe  
Suivre le  
travail réalisé par les membres de l'équipe.  
Formaliser les  
besoins en compétences  
Mettre en  
relation des effectifs, des missions à réaliser  
Etude de cas :  
Management et ressources humaines  
Définir des  
indicateurs de suivi d'une activité  
Analyser les  
procédures appliquées  
Partiel GESTION  
: Les indicateurs d'un tableau de bord opérationnel  
Le candidat  
doit obtenir 12 crédits pour valider le bloc 2 et obtenir un certificat de  
maîtrise de compétences.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

.

### **RNCP31964BC03 — Concevoir une communication adaptée au développement de l'organisation**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une enquête ou une étude de l'environnement commercial  
Compte rendu  
Analyse de l'environnement  
Définir les  
éléments constitutifs de la marque (image, identité visuelle)  
Etude de cas

Marketing  
Transposer un  
contenu écrit en visuel  
Proposer les  
contours d'une charte graphique  
Etude de cas  
Stratégies de communication  
Le candidat  
doit obtenir 12 crédits pour valider le bloc 3 et obtenir un certificat de  
maîtrise de compétences.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

.

### **RNCP31964BC04 — Manager le développement**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser un planning  
Partiel Gestion de projet  
Etudier et analyser un système d'information (SI).  
Maîtriser les impacts liés à l'évolution du SI dans son entité  
Rapport spécifique Organisation du Système d'information  
Participer au contrôle Qualité  
Synthèse Démarche Qualité  
Analyser des contrats (de travail, de partenariat, commerciaux, d'assurance, de sous-traitance...)  
Partiels

- Droit social
- Droit des affaires
- Droit fiscal

Le candidat doit obtenir 12 crédits pour valider le bloc 4 et obtenir un certificat de maîtrise de compétences.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

.

### **RNCP31964BC05 — Piloter la relation clientèle**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Sélectionner les moyens et ressources nécessaires à une campagne  
Construire un plan d'action  
Etude de cas : Plan d'actions promotionnelles et publicitaires  
Définir le potentiel du produit ou service.  
Proposer des axes de développement  
Challenge Projet web-marketing et e-commerce  
Gérer des prestataires extérieurs et coordonner les différentes équipes  
Organiser des partenariats  
Oral en Anglais

Le candidat doit obtenir 12 crédits pour valider le bloc 5 et obtenir un certificat de maîtrise de compétences.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

.

## **Secteur d'activité et type d'emploi**

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activités économiques sont concernés et plus particulièrement :

Agro-alimentaire  
Distribution,  
Divertissement et Média  
Énergie

Finance  
Industrie  
Technologies de l'information et de la communication  
Hôtellerie / Tourisme / Restauration  
Santé  
Sociétés de services dont ESN

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Selon la taille de l'organisation, les dénominations de poste sont :

Entrepreneur / Créateur (-trice) d'entreprise  
Responsable d'un point de vente  
Gestionnaire d'un centre de profit  
Chef(fe) de secteur  
Responsable de planification  
Responsable / Chargé(e) du développement et des partenariats  
Responsable de la promotion des ventes – Business Development  
Responsable / Chargé(e) de marketing et développement commercial  
Responsable / Chargé(e) de clientèle  
Responsable / Chargé(e) la stratégie commerciale  
Responsable / Chargé(e) de marque  
Community manager  
Chargé(e) d'affaires  
Responsable (e)-commerce  
Attaché(e) commercial  
Consultant(e) e-business  
Et quelques métiers émergents : Digital Planner, Traffic Manager

#### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Sans objet

## 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> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 983 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée)<br>L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée)<br>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) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 25 635                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 31 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 6 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

## Familles professionnelles (FAP)

L4X80 — Techniciens des services administratifs  
L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)  
L6X90 — Cadres dirigeants des grandes entreprises de plus de 50 salariés  
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, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour intégrer le dispositif de formation :

- Titre validé de niveau 5
- Ou niveau 4 avec trois années d'expériences liées au développement ou à la gestion d'entreprise, et avec accord du certificateur

Par voie de la VAE : au minimum 1 année d'expérience en rapport avec le titre demandé + validation du livret 1.

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le Directeur du centre

Un représentant des enseignants de la formation

2 personnes en activité ayant des responsabilités de management du monde professionnel dont au moins 1 salarié

### COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Le Directeur du centre Un représentant des enseignants de la formation 2 personnes en activité ayant des responsabilités de management du monde professionnel dont au moins 1 salarié

## 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).

|                                |                                                                                                                                            |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Prise en charge usuelle</b> | <b>6 059 €</b>                                                                                                                             |
| <b>Selon la branche</b>        | <b>4 564 € – 6 140 €</b>                                                                                                                   |
| <b>Prise en charge</b>         | <b>Branches concernées</b>                                                                                                                 |
| 6 059 €                        | Valeur par défaut · 185 branches                                                                                                           |
| 6 140 €                        | CPNE Branche ITV, CPNE FP Branche des magasins du Bricolage, CPNE de l'immobilier, CPNE des Télécoms, CPNE des agents généraux d'assurance |
| 4 564 €                        | CPNE de la branche de la librairie, CPNE désinfection, désinsectisation et dératisation, CPNEFP Carrières et matériaux                     |
| 6 066 €                        | CPNEF de la Branche des organismes de formation                                                                                            |
| 6 026 €                        | CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil                                                                             |
| 5 936 €                        | CPNE des industries de santé (CPNEIS)                                                                                                      |
| 5 897 €                        | CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles                                                              |
| 5 783 €                        | CPNE Travail Temporaire                                                                                                                    |
| 5 400 €                        | CPNEFP de la métallurgie                                                                                                                   |

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/12/2021

---

## Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)  
RNCP36728

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://rennes.igc-ecoles.com/formations/gestion-dentreprise/management-et-marketing/> IGC BUSINESS SCHOOL  
Sites internet de Formatives et d'IGC Business school

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31964/>

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 4                 |
| Montant total engagé     | 13 376 €          |
| Coût moyen par dossier   | 3 344 €           |
| Durée moyenne            | 488 h             |
| Période                  | 03/2021 – 09/2021 |
| France compétences       | 99 %              |
| Reste à charge titulaire | 1 %               |

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