

Responsable de la stratégie marketing et du développement commercial omnicanal

RNCP34195 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312n
Formacode(s)	34561, 34052, 34085
Code(s) ROME	M1703, M1705, M1302, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	10/09/2019
Date d'échéance	10/09/2022

Certificateur(s)

INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE · SIRET : 77573724000322

Partenaires habilités

18 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 18 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION POUR LA FORMATION A L'INFORMATIQUE ET AU NUMERIQUE (AFINUM)	39350481600231	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE MANAGEMENT DE NORMANDIE OU EM NORMANDIE	47980663000055	Former et organiser l'évaluation
FORE ALTERNANCE	44062052400015	Former et organiser l'évaluation
FORMAFLOW	49347214600049	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000058	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000090	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000140	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000165	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000181	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000280	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 18 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34195-responsable-de-la-strategie-marketing-et-du-developpement-commercial-omnicanal/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Si la finalité du marketing demeure inchangée, ses contours sont en pleine redéfinition. 'Le digital, les réseaux sociaux, la fragmentation des médias, la quantité de données disponibles, les nouvelles technologies, la multicanalité font que le marketing a profondément évolué et ce phénomène s'amplifie avec l'arrivée de nouvelles générations de marketeurs'. (Luc Milbergue, Directeur général du groupe Strategir, 'Survey Magazine').

La finalité de la certification est d'occuper un emploi à responsabilités dans les domaines du marketing et du développement commercial dans ce nouveau contexte.

Les objectifs de la certification sont d'être capable de :

- Elaborer une stratégie de communication
- Manager les équipes
- Déployer l'activité commerciale
- Evaluer la performance de la stratégie

ACTIVITÉS VISÉES

- Elaboration d'une stratégie de communication et marketing
- Organisation et animation des équipes
- Elaboration d'un plan d'action commerciale
- Mise en œuvre d'un plan d'action commerciale
- Mesure et contrôle de la performance
- Ajustement de la stratégie

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Bloc 1 : Elaborer une stratégie de communication

Analyser le marché et ses opportunités Identifier sa(ses) cible(s)

Définir le message

Etablir un plan de communication ·

Bloc 2 : Manager les équipes

Analyser les besoins de compétences et établir les fiches de postes

Organiser les services et la répartition des tâches Participer à l'intégration et à la formation des collaborateurs tout au long de leur parcours dans l'entreprise

Évaluer la performance individuelle et collective Communiquer efficacement avec les équipes en transversal et hiérarchique

Actionner des leviers de motivation en adéquation avec le contexte, l'environnement et les collaborateurs

·

Bloc 3: Déployer l'activité commerciale

Définir la politique tarifaire, déterminer les conditions de vente, décider les accords commerciaux

Implanter le merchandising et la promotion des ventes

Construire et gérer des campagnes de marketing direct on line et off line

Planifier les actions et définir les indicateurs de performance

Définir les modalités de suivi ·

Bloc 4 : Evaluer la performance de la stratégie

Mesurer la performance

Réaliser, analyser et suivre les outils de reporting

Interpréter les résultats et Préconiser des axes d'amélioration

Elaborer un plan de progrès

Blocs de compétences

RNCP34195BC01 — Elaborer une stratégie de communication

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser le marché et ses opportunités

Identifier sa(ses) cible(s)

Définir le message

Etablir un plan de communication

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie d'accès : formation

Mise en situation professionnelle

Réalisée en individuel durant 3h30. Elle porte sur l'élaboration d'une stratégie de communication et marketing.

Voie d'accès :

VAE

- Elaboration d'un dossier de validation
- Entretien avec un jury composé de deux professionnels dans le domaine concerné et d'un représentant de l'Ifocop.

RNCP34195BC02 — Manager les équipes

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les besoins de compétences et établir les fiches de postes

Organiser les services et la répartition des tâches

Participer à l'intégration et à la formation des collaborateurs tout au long de leur parcours dans l'entreprise

Évaluer la performance individuelle et collective

Communiquer efficacement avec les équipes en transversal et hiérarchique

Actionner des leviers de motivation en adéquation avec le contexte, l'environnement et les collaborateurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie d'accès : formation

Mise en situation professionnelle Réalisée individuellement, lors d'une soutenance orale, durant 30 minutes.

Les notes sont autorisées. Elles portent sur l'utilisation des techniques et outils adaptés en termes de management des équipes et en fonction d'une situation de management à traiter.

Voie d'accès : VAE- Elaboration d'un dossier de validation

- Entretien avec un jury composé de deux professionnels dans le domaine concerné et d'un représentant de l'Ifocop.

RNCP34195BC03 — Déployer l'activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir la politique tarifaire, déterminer les conditions de vente, décider les accords commerciaux

Implanter le merchandising et la promotion des ventes

Construire et gérer des campagnes de marketing direct on line et off line

Planifier les actions

Définir les indicateurs de performance

Définir les modalités de suivi

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie d'accès : formation Mise en situation professionnelle Réalisée individuellement, à l'écrit, durant 3h30. A partir d'une situation d'entreprise, de choix marketing définis par la direction, des budgets alloués donnés dans le cas, le candidat construit et met en œuvre un plan d'action commerciale.

Voie d'accès : VAE - Elaboration d'un dossier de validation

- Entretien avec un jury composé de deux professionnels dans le domaine concerné et d'un représentant de l'Ifocop.

RNCP34195BC04 — Evaluer la performance de la stratégie

LISTE DE COMPÉTENCES

Mesurer la performance

Réaliser, analyser et suivre les outils de reporting

Interpréter les résultats

Préconiser des axes d'amélioration

Elaborer un plan de progrès

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Voie d'accès : formation

Mise en situation professionnelle Réalisée individuellement, à l'écrit, durant 3h30.

A partir de données d'entreprise, le candidat devra :

Réaliser et analyser des tableaux de bords /Préconiser des actions à mettre en place / Construire un plan de progrès

Voie d'accès : VAE- Elaboration d'un dossier de validation

- Entretien avec un jury composé de deux professionnels dans le domaine concerné et d'un représentant de l'Ifocop.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les principaux recruteurs sont :

- Les entreprises du commerce et de la grande distribution (notamment commerce en ligne)
- Les entreprises de services
- Les agences de marketing et de communication
- Les agences web

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable marketing et communication
- Responsable marketing produit
- Responsable marketing opérationnel
- Responsable commercial et marketing
- Chef de projet marketing

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Ce métier n'est pas soumis à des réglementations spécifiques.

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)	11 770
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins 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 continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Niveau 5 validé
- Expérience professionnelle souhaitée dans le domaine visé

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

Chaque jury est composé de 3 membres dont le président de jury:

- 1 membre de l'Institut (président de jury)
- 2 professionnels (employeur/ salarié) exerçant dans la fonction

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	6 723 €
Selon la branche	5 850 € – 6 723 €
Prise en charge	Branches concernées
6 723 €	Valeur par défaut · 200 branches
6 398 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
6 173 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
6 560 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie
6 520 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
6 491 €	CPNEFP Mutualité
6 363 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
6 352 €	CPNE Travail Temporaire
6 257 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 204 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 196 €	CPNEF de l'audiovisuel
5 850 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

Date de décision	10/09/2019
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	10/09/2022

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2017	5	0	100 %	80 %
2016	15	0	100 %	71 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP28159

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36727

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34195/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	5
Parcours menés à terme	6
Taux d'achèvement	120 %
Période	03/2022 – 11/2022

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	37
Montant total engagé	78 280 €
Coût moyen par dossier	2 116 €
Durée moyenne	1072 h
Période	01/2020 – 04/2022
France compétences	78 %
France Travail	13 %
Reste à charge titulaire	7 %
Régions	2 %

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