

Responsable du marketing et du développement commercial

RNCP35025 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	312p, 312
Formacode(s)	34054
Code(s) ROME	D1406, M1704, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2025

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION · SIRET : 33037752400047

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700304	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans un environnement économique complexe et globalisé, le projet pédagogique du programme Bachelor "marketing & business" vise à certifier des managers opérationnels, ouverts sur le monde et conscients de la complexité des enjeux des organisations. Adaptée et inspirée des besoins des entreprises, l'articulation pédagogique vise à transmettre des connaissances fondamentales et opérationnelles et à donner aux étudiants des repères sociaux et éthiques.

Le titulaire de la certification peut exercer dans différents secteurs d'activité, et de manière plus opérationnelle dans le champ de son approfondissement, en intégrant dans ses actions les dimensions écologiques, numériques et sociétales.

Au-delà des connaissances académiques développées ci-dessous, le programme s'attelle à mettre un accent particulier sur :

- Le développement de facultés d'adaptation pour faire face aux changements et mutations (dans l'entreprise, de fonction, de métiers),
- L'acquisition d'une analyse critique, d'un esprit d'initiative et d'une relative autonomie (sens des responsabilités),
- La valorisation des expériences professionnelles et travaux de groupe appliqués.

Au sein du programme, les étudiants sont les acteurs de leur formation et de leur projet professionnel.

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable du marketing et du développement commercial assure principalement les activités suivantes :

- Décliner et mettre en œuvre une stratégie commerciale
- Décliner et mettre en œuvre une stratégie marketing

- Construire et gérer les éléments budgétaires d'un département commercial/marketing
- Valoriser son potentiel humain, entrepreneurial et professionnel

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le responsable du marketing et du développement commercial participe à la définition de la stratégie commerciale et marketing et pilote sa mise en œuvre en maîtrisant les aspects financiers. Il maîtrise les fondamentaux du développement personnel et humain et est capable de manager une équipe opérationnelle en mode projet.

La certification permet de développer les capacités suivantes :

- Elaborer un plan d'action commercial
- Piloter le développement commercial et assurer le reporting
- Mener des négociations commerciales et contractualiser les éléments d'une offre
- Analyser un marché et ses parties prenantes
- Construire et communiquer une offre cohérente
- Produire des outils d'analyse et de pilotage
- Utiliser les outils de l'analyse du résultat comptable
- Maîtriser les obligations fiscales de l'entreprise
- Appliquer les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière appliqués aux activités commerciales et marketing
- Intégrer une équipe interculturelle et pluri-générationnelle
- Constituer les équipes, définir les objectifs et suivre leur bonne exécution et réalisation selon des indicateurs
- Appliquer les techniques et méthodologies de projets collaboratifs
- Développer son professionnalisme et accroître son employabilité
- Déployer son sens de l'humain et la relation à autrui
- Maîtriser les enjeux du digital
- Elaborer une stratégie de développement et webmarketing (national et international)
- Concevoir et faire évoluer l'offre dans une démarche digital omnicanal
- Développer une offre à l'international (marque, financement)
- Négocier dans un contexte international
- Manager à distance une équipe
- Prospecter les fournisseurs
- Négocier les contrats
- S'assurer de la livraison et anticiper les ruptures
- Construire un business model intégrant un plan d'affaire et une approche financière
- Gérer admirativement une entreprise
- Définir une opportunité stratégique et transformer des opportunités en activités rentables

Blocs de compétences

RNCP35025BC01 — Décliner et mettre en oeuvre une stratégie commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

1.1.

Mettre en place une veille stratégique (concurrence, technologique, sociale, culturelle, légale) en France et à l'international

1.2

Mener des études (marketing et commerciale) pour identifier des scénarii de développement

1.3

Analyser l'environnement externe pour identifier les opportunités du marché et les risques associés

1.4

Participer à l'élaboration du diagnostic interne pour évaluer les forces et les faiblesses de l'organisation

1.5

Analyser le modèle économique de l'activité et proposer les axes de développement marketing et commercial

1.6

Définir les actions à entreprendre en fixant des objectifs commerciaux et marketing à atteindre (selon les cibles : prospects, clients, produits, ... et les marchés)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Cas pratique individuel construit par les enseignants-chercheurs d'IDRAC Business School ou issues de la Centrale de Cas (CCMP). L'évaluation des compétences est réalisée à travers un rendu écrit.
- Dossier pratique sur un cas réel applicatif fourni par l'intervenant. L'évaluation des compétences est réalisée à travers un rendu écrit et une présentation orale devant le commanditaire.
- Mise en situation simulée à travers un business game. Par groupe de 3 à 5, les apprenants sont amenés à produire des analyses et à prendre des décisions. L'évaluation est réalisée par un logiciel informatique qui mesure la performance relative des équipes.
- Rapport Consultant Junior (individuel) sur une problématique réelle posée par l'entreprise. L'évaluation des compétences est réalisée à travers un rendu écrit et une présentation orale devant un jury composé d'un intervenant et d'un professionnel.

RNCP35025BC02 — Décliner et mettre en oeuvre une stratégie marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

2.1

Concevoir un plan d'activité commerciale permettant d'atteindre les objectifs de vente et de revenus en utilisant des indicateurs spécifiques

2.2

Développer (prospector et fidéliser) et optimiser le portefeuille commercial en valorisant le parcours et l'expérience client (digital et omnical

2.3

Mener les négociations de vente sur tous ces aspects (tarifaires, légaux - clauses et conditions des contrats - conditions de livraisons et toutes conditions particulières propres au secteur)

2.4

Construire une proposition chiffrée correspondant aux besoins du client afin de conclure la vente

2.5 Analyser les composantes du marketing mix afin d'élaborer un plan marketing opérationnel

2.6

Participer à la construction du plan de communication de l'organisation (notoriété, e-réputation, gestion de marque)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Cas pratique individuel construit par les enseignants-chercheurs d'IDRAC Business School ou issues de la Centrale de Cas (CCMP). L'évaluation des compétences est réalisée à travers un rendu écrit.
- Jeu de rôle en binôme portant sur une simulation de négociation.
- Mise en situation simulée à travers un business game. Par groupe de 3 à 5, les apprenants sont amenés à produire des analyses et à prendre des décisions. L'évaluation est réalisée par un logiciel informatique qui mesure la performance relative des équipes.

RNCP35025BC03 — Construire et gérer les éléments budgétaires d'un département commercial/marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

3.1

Mobiliser les outils d'analyse du résultat comptable

3.2

Etablir le budget et étudier la rentabilité des activités avec des grilles d'analyse spécifique

3.3

Analyser et suivre les données d'activité du service à partir de tableaux de bord de synthèse

3.4

Piloter le budget et mettre en œuvre les actions budgétaires correctives en fonction des évolutions fiscales, légales et sectorielles et des risques clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Cas pratique individuel construit par les enseignants-chercheurs d'IDRAC Business School ou issues de la Centrale de Cas (CCMP). L'évaluation des compétences est réalisée à travers un rendu écrit.
- Exercice pratique individuel de construction d'un outil de suivi budgétaire (Type tableau de bord) en temps limité à l'initiative de l'intervenant.
- Mise en situation simulée à travers un business game. Par groupe de 3 à 5, les apprenants sont amenés à produire des analyses et à prendre des décisions. L'évaluation est réalisée par un logiciel informatique qui mesure la performance relative des équipes.

RNCP35025BC04 — Piloter une équipe opérationnelle et de projets

LISTE DE COMPÉTENCES

- 4.1 Définir les objectifs et répartir les missions et les rôles de chacun des membres de l'équipe
- 4.2 Gérer les effectifs et déployer les compétences de ses collaborateurs en lien avec les services RH afin de soutenir le développement de l'activité (Entretiens de recrutements, d'évaluation, de positionnement, d'évolution...)
- 4.3 Piloter au quotidien les objectifs individuels et collectifs de l'activité de son équipe afin de réévaluer la performance opérationnelle au regard des moyens et proposer des plans d'optimisation
- 4.4 Adapter son management
- 4.5 Communiquer efficacement avec les équipes en transversal et hiérarchique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Cas pratique en groupe de 4 à 5 étudiants portant sur la création d'un diagnostic organisationnel synthétique d'une organisation avec préconisation d'axes d'amélioration opérationnelle
- Mise en situation par un jeu de rôle animé par l'intervenant sur une gestion de recrutement, d'un entretien individuel, ...

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activités.

Les fonctions commerciales et marketing étant considérées comme centrales et stratégiques, le responsable commercial et marketing exerce dans tout type d'entreprise évoluant dans différents secteurs d'activités (commerce, industrie, services).

Le responsable commercial et marketing opère généralement au sein d'un service réduit ou spécialisés lorsqu'il se situe dans une grande entreprise mais peut exercer l'ensemble des compétences marketing et commerciale lorsqu'il travaille dans une PME ou une TPE.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable marketing et commercial
- Responsable/chargé marketing
- Chargé de développement commercial et marketing
- Chef de produit
- Chef de secteur
- Ingénieur marketing
- Chef de projet marketing
- Chargé d'affaires Responsable des ventes

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'activité du responsable du marketing et du développement commercial n'est pas réglementée en tant que telle.

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, VAE

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

Jury nommé par le Recteur d'académie et dont la composition est la suivante : Président et vice-président (enseignants chercheurs désignés par le Recteur d'académie), représentant du Recteur, Directeur de l'école, Directeur du programme, 2 représentants du monde professionnel, 2 enseignants permanents, 2 anciens élèves

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury VAE : Président du Jury National (représentant AIPF), 2 professionnels du métier visé (partie employeurs salariés), 3 membres du corps professoral

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	7 290 €
Selon la branche	6 000 € – 8 000 €
Prise en charge	Branches concernées
7 290 €	Valeur par défaut · 167 branches
7 200 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE Travail Temporaire, CPNE de l'exploitation des équipements thermiques et de genie climatique, CPNE désinfection, désinsectisation et dératisation, CPNEF de la Branche des organismes de formation
8 000 €	CNPEFP des sociétés d'assistance, CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNE chimie, CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE de la branche de l'hospitalisation privée à statut commercial et du thermalisme
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la métallurgie
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
7 927 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 704 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire

7 702 €	CPNEFP des jardineries et graineteries
7 700 €	CPNEF de l'audiovisuel
7 668 €	CPNEFP Sports Loisirs
7 600 €	CPNEFP du négoce des matériaux de construction
7 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
7 416 €	CPNEFP Import-Export
7 210 €	CPNEFP Commerce à distance
7 100 €	CPNEF de la Publicité
6 800 €	CPNE Banque
6 700 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
6 400 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
6 300 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2025

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP11066

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41060, RNCP42388

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35025/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	4 965 €
Coût moyen par dossier	2 483 €
Période	12/2020
France compétences	97 %
Reste à charge titulaire	3 %

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