

Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat

RNCP35354 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	BUT — Bachelor universitaire de technologie
Code(s) NSF	310, 312
Formacode(s)	34093, 34530, 32047
Code(s) ROME	M1705, E1103, E1101, M1302, M1706
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2026

Certificateur(s)

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

UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE · SIRET : 13002806100013

UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL · SIRET : 13002612300013

CY CERGY PARIS UNIVERSITE · SIRET : 13002597600015

UNIVERSITE D ARTOIS · SIRET : 19624401600016

UNIVERSITE DE LA REUNION · SIRET : 19974478000016

UNIVERSITE CLAUDE BERNARD LYON 1 · SIRET : 19691774400019

LA ROCHELLE UNIVERSITE - UNIVERSITE DE LA ROCHELLE · SIRET : 19170032700015

UNIVERSITE BOURGOGNE EUROPE · SIRET : 93823061200013

UNIVERSITE DE LA GUYANE · SIRET : 13002059700014

UNIVERSITE MARIE ET LOUIS PASTEUR (UMLP) · SIRET : 93810656400017

UNIVERSITE SAVOIE MONT BLANC · SIRET : 19730858800015

UNIVERSITE DE LIMOGES · SIRET : 19870669900321

UNIVERSITE DE MONTPELLIER · SIRET : 13002979600013

UNIVERSITE D'ANGERS · SIRET : 19490970100303

NANTES UNIVERSITE · SIRET : 13002974700016

UNIVERSITE DIJON BOURGOGNE · SIRET : 19211237300019

UNIVERSITE DE BESANCON - UNIVERSITE DE FRANCHE-COMTE · SIRET : 19251215000363

UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE (URCA) · SIRET : 19511296600799

UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL · SIRET : 19932056500492

UNIVERSITE DE BORDEAUX · SIRET : 13001835100010

UNIVERSITE PARIS-SACLAY · SIRET : 13002602400054

<https://www.universite-paris-saclay.fr/>

UNIVERSITE DE LORRAINE · SIRET : 13001550600012

UNIVERSITE GRENOBLE ALPES · SIRET : 13002608100013

UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE · SIRET : 19781944400013

UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE · SIRET : 19941111700013
 UNIVERSITE DE PERPIGNAN VIA DOMITIA (UPVD) · SIRET : 19660437500010
 UNIVERSITE DU LITTORAL COTE D OPALE · SIRET : 19594403800205
 UNIVERSITE D'AIX MARSEILLE · SIRET : 13001533200013
 UNIVERSITE DE STRASBOURG · SIRET : 13000545700010
<https://www.unistra.fr/>
 UNIVERSITE DE TOURS · SIRET : 19370800500478
 UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD (UBS) · SIRET : 19561718800600
 UNIVERSITE DE PAU ET DES PAYS DE L'ADOUR (UPPA) · SIRET : 19640251500270
 UNIVERSITE DE LILLE · SIRET : 13002975400012
 UNIVERSITE BREST BRETAGNE OCCIDENTALE (UBO) · SIRET : 19290346600014
 UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE · SIRET : 19801344300017
 UNIVERSITE PARIS CITE · SIRET : 13002573700011
 UNIVERSITE DE TOULON · SIRET : 19830766200017
 UNIVERSITE TOULOUSE II · SIRET : 19311383400017
 UNIVERSITE DE TOULOUSE · SIRET : 93827139200012
 UNIVERSITE DE HAUTE ALSACE · SIRET : 19681166500013
 UNIVERSITE COTE D'AZUR · SIRET : 13002566100013
 UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE · SIRET : 19761904200017
 UNIVERSITE DE CAEN NORMANDIE · SIRET : 19141408500016
 UNIVERSITE PAUL SABATIER TOULOUSE III · SIRET : 19311384200010
 UNIVERSITE DE POITIERS · SIRET : 19860856400375
 UNIVERSITE POLYTECHNIQUE HAUTS-DE-FRANCE (UPHF) · SIRET : 13002574500014
 UNIVERSITE PARIS NANTERRE · SIRET : 19921204400010
 UNIVERSITE DES ANTILLES · SIRET : 19971585500011
 UNIVERSITE DU MANS · SIRET : 19720916600010
 AVIGNON UNIVERSITE · SIRET : 19840685200204
 UNIVERSITE PARIS XIII PARIS NORD VILLETANEUSE · SIRET : 19931238000017
 UNIVERSITE DU MANS - ENS INGENIEURS DU MANS · SIRET : 19720916600226
 UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE · SIRET : 19421095100423
 UNIVERSITE DE TECHNOLOGIE DE TARBES · SIRET : 19650048200019
 UNIVERSITE JEAN MONNET (EPSCP) · SIRET : 93850168100010
 UNIVERSITE D EVRY VAL D ESSONNE · SIRET : 19911975100014
 UNIVERSITE DE LILLE · SIRET : 13002358300011
 UNIVERSITE DE BREST · SIRET : 94129831700012
 UNIVERSITE DE NANTES · SIRET : 19440984300019
 UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE · SIRET : 13002277500014
 UNIVERSITE LE HAVRE NORMANDIE - INSTITUT SUPERIEUR ETUDES LOGISTIQUES · SIRET :
 19762762300121
 UNIVERSITE DE PAU ET DES PAYS DE L'ADOUR (UPPA) - ECOLE NLE SUP GENIE TECH INDUSTR ENS GTI ·
 SIRET : 19640251500239

Partenaires habilités

20 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 à former et organiser l'évaluation et 11 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADEFSA CTRE FORMAT APPRENTIS DESCARTES	390894962 00054	Former et organiser l'évaluation
ADESA	393337738 00065	Former et organiser l'évaluation
AGEFASUP	834012601 00011	Former et organiser l'évaluation
ASS DE GESTION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SUPERIEUR DE BOURGOGNE	508764651 00024	Former
ASS DE GESTION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SUPERIEUR DE BOURGOGNE	508764651 00032	Former
ASS DE PROMOTION ET DE GESTION DES FORMATIONS PROFESSIONNELLES INITIALES EN APPRENTISSAGE POUR LES PME ILE DE FRANCE	803010214 00036	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION CENTRE DE FORMATION D APPRENTIS DE L INDUSTRIE LYON	411582281 00019	Former
CENTRE DE FORMATION APPRENTIS UNIVERSITAIRE ALSACE	196811665 00393	Former et organiser l'évaluation
CFA	130029796 00260	Former
CFA CCIR PARIS ILE DE FRANCE	130017270 00898	Former

Liste complète des 20 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35354-techniques-de-commercialisation-marketing-digital-e-business-et-entrepreneuriat/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation intervient dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client.

Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication. Il est polyvalent, autonome et évolutif.

Le titulaire du BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e business et entrepreneuriat est un spécialiste de marketing digital, de e business et d'entrepreneuriat qui exerce au sein de tout type d'entreprise industrielle, commerciale et de service ou d'organisation.

ACTIVITÉS VISÉES

Conduite des actions marketing -en situation de développement d'un produit -en situation de développement d'un service -en situation de développement d'une activité non marchande

Vente d'une offre commerciale

- en situation de vente en B to C - en situation de vente en B to B.

Communication de l'offre commerciale -en situation de communication de l'offre en tant qu'annonceur -en situation de communication de l'offre en tant qu'agence de communication

Gère une activité digitale -en situation de déploiement d'une activité digitale en B to C -en situation de déploiement d'une activité digitale en B to B -en situation de déploiement d'une activité digitale tournée vers un bien -en situation de déploiement d'une activité digitale tournée vers un service.

Développement d'un projet e business -en situation de création d'entreprise -en situation de développement d'un

projet au sein d'une organisation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Conduire des actions marketing -en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers -en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché -en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur -en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise -en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents -en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique.

Vendre une offre commerciale

- en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique. -en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation -en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation -en prospectant à l'aide d'outils adaptés -en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale.

Communiquer sur l'offre commerciale -en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix -en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation -en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs -en respectant la réglementation en vigueur.

Gérer une activité digitale -en sélectionnant les outils pertinents de recueil, traitement et analyse des données de masse -en développant une stratégie marketing digitale performante -en pilotant efficacement une offre digitale -en optimisant la relation client digitalisée -en assurant une logistique performante du e-commerce.

Développer un projet e business -en élaborant le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur -en développant une vision stratégique partagée -en analysant de façon pertinente des documents et indicateurs financiers -en analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital -en mobilisant des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation -en s'intégrant activement dans un projet collectif.

Compétences transversales :

Se servir du numérique : -en utilisant les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

Exploiter les données à des fins d'analyse : -en identifiant, sélectionnant et analysant avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation -en analysant et synthétisant des données en vue de leur exploitation -en développant une argumentation avec esprit critique

S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral : -en se servant aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française -en communiquant par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère.

Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle : -en situant son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.

- en respectant les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale. -en travaillant en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet. -en analysant ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Se positionner vis à vis d'un champ professionnel : -en identifiant et situant les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder -en caractérisant et valorisant son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte -en identifiant le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

Blocs de compétences

RNCP35354BC01 — Conduire les actions marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence)
- Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement simple
- Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché
- Concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication
- Diagnostiquer l'environnement en appréhendant les enjeux sociaux et écologiques
- Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement complexe

- Mettre en place une stratégie marketing dans un environnement complexe
- Concevoir un mix étendu pour une offre complexe
- Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement
- Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne)
- Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur
- Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).

RNCP35354BC02 — Vendre une offre commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins
- Concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client
- Concevoir des OAV efficaces -Evaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs
- Recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection
- Recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels
- Convaincre en exprimant avec empathie l'offre en termes d'avantages personnalisés
- Négocier le prix : défendre, valoriser l'offre en percevant les stratégies d'achat
- Maîtriser les éléments juridiques et comptables de l'offre
- Utiliser les OAV (feuille de calcul, supports d'argumentation...) à bon escient pour convaincre
- Organiser le suivi de ses résultats pour gagner en performance au sein de l'équipe commerciale -Prendre en compte les enjeux de la fonction achat pour la performance économique de l'entreprise
- Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel
- Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe
- Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).

RNCP35354BC03 — Communiquer l'offre commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les cibles et objectifs de communication en tenant compte de la cohérence du mix
- Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux)
- Elaborer des supports simples (Imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring, ...)
- Analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité)
- Elaborer une stratégie de communication adaptée au brief agence
- Etablir une stratégie de moyens en utilisant les indicateurs de choix des supports -Proposer un plan de com 360° en élaborant les supports et en veillant à leur efficacité
- Mettre en œuvre une stratégie digitale : blog, réseaux sociaux, influenceurs, en mesurant leurs performances et en veillant à l'e-réputation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle

(rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).

RNCP35354BC04 — Gérer une activité digitale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mobiliser des indicateurs de performance en fonction du volume et de la variété des données
- Identifier les spécificités du marketing digital
- Utiliser un cahier des charges e-business
- Intégrer les spécificités du e-commerce
- Respecter le processus logistique
- Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information
- Mettre en œuvre des spécificités du marketing digital
- Elaborer un cahier des charges e-business
- S'appuyer sur les indicateurs de performances pour améliorer la relation client
- Proposer des solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).

RNCP35354BC05 — Développer un projet e business

LISTE DE COMPÉTENCES

- Concevoir un modèle d'affaires simplifié
- Analyser de façon pertinente la situation marché-entreprise grâce aux outils de diagnostic stratégique
- Analyser la situation financière d'une entreprise à partir des éléments de la comptabilité générale
- Identifier les éléments pertinents nécessaires à la réalisation du projet
- Utiliser les techniques de créativité individuelle et collective
- Contribuer à l'enrichissement d'un projet collectif
- Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités
- Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique
- Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model -Contrôler la conformité et la pertinence du modèle
- Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées -Développer un projet de façon proactive.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement

ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet.

RNCP35354BC06 — Usages numériques

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.

RNCP35354BC07 — Exploitation de données à des fins d'analyse

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation. -Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation. -Développer une argumentation avec esprit critique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.

RNCP35354BC08 — Expression et communication écrites et orales

LISTE DE COMPÉTENCES

- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. -Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.

RNCP35354BC09 — Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives -Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale -Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet -Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.

RNCP35354BC10 — Positionnement vis à vis d'un champ professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder -Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte -Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire d'un BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e business et entrepreneuriat Exerce son activité dans toutes les entreprises.

G : Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles I : Hébergement et restauration J : Information et communication K : Activités financières et d'assurance L : Activités immobilières R : Arts, spectacles et activités

récréatives S : Autres activités de services.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Débutant : responsable d'entreprise, assistant e marketing, animateur marketing et commercial de site internet, animateur de sites internet et de réseaux sociaux, community manager.

Après 2 ou 3 ans d'expérience : responsable d'entreprise, responsable d'association, chargé d'affaires e-business, web marketeur.

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 001 €
Familles professionnelles (FAP)	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) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	14 763
Jugés difficiles à recruter	26 %
Emplois saisonniers	11 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

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 présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 613-4 du code de l'éducation.

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

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	6 903 €
Selon la branche	6 000 € – 7 352 €
Prise en charge	Branches concernées
6 903 €	Valeur par défaut · 188 branches
7 352 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE des agents généraux d'assurance, CPNEF de la Publicité, CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes, CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
7 281 €	CPNE Banque, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire
7 232 €	CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
7 207 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
6 941 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE chimie
6 000 €	CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie
7 327 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 317 €	CPNEFP Mutualité
7 165 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 035 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 978 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 200 €	CPN de la branche des Services de l'Automobile

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2026
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41623

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35354/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	0

Taux d'achèvement	0 %
Période	09/2024 – 09/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	6 594 €
Coût moyen par dossier	6 594 €
Durée moyenne	508 h
Période	09/2024
Régions	76 %
France compétences	24 %

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