

Responsable en Développement Marketing et Vente

RNCP35758 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34052, 34085
Code(s) ROME	M1703, M1705, M1706, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	08/07/2021
Date d'échéance	08/07/2023

Certificateur(s)

ECORIS · SIRET : 38939545000031
<https://www.ecoris.com/>

Partenaires habilités

41 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 41 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AKOR ALTERNANCE	351763057000 61	Former et organiser l'évaluation
ASS DE GESTION DU CFA REGIONAL DES HAUTS DE FRANCE JEAN BOSCO	500138029000 29	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION SCOLAIRE SAINT JEAN LA CROIX	305543837000 10	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS PRO	389379561000 43	Former et organiser l'évaluation
C.L.I.P SAINTES	817426745000 37	Former et organiser l'évaluation
ECOFAC EVOLUTION	518691498000 19	Former et organiser l'évaluation
ECOFAC EVOLUTION	518691498000 27	Former et organiser l'évaluation
ECOLE FINISTERIENNE COMMERCE GESTION	449119171000 30	Former et organiser l'évaluation
ECOLE GRANDJEAN STRASBOURG	334767365000 45	Former et organiser l'évaluation
ECOLE MORBIHANNAISE DE COMMERCE ET GESTION	827536145000 10	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 41 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35758-responsable-en-developpement-marketing-et-vente/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification permet aux certifiés d'acquérir une vision transversale de l'entreprise afin d'évoluer vers l'encadrement et la gestion d'un service marketing ou commercial.

Pour répondre aux besoins plus spécifiques exigés par certains marchés dans lesquels évolue le Responsable en Développement Marketing et Vente, la certification intègre, en plus des compétences principales et fondamentales visées par la certification, des compétences plus spécifiques liées à un domaine d'activité précis. Ces compétences permettent notamment au titulaire de la certification d'acquérir la capacité à structurer une offre commerciale dans un secteur considéré.

Ainsi, les titulaires de cette certification sont des professionnels du marketing capables de participer au développement d'un produit ou d'une gamme de produits, depuis leur conception jusqu'à leur commercialisation en intégrant les spécificités de leur marché d'intervention.

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable en Développement Marketing et Vente est un professionnel polyvalent capable de réaliser le suivi d'un produit ou d'une gamme de produits, de sa conception à sa commercialisation, selon la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise.

Il effectue un travail d'analyse de la situation de l'entreprise vis-à-vis des clients, de la concurrence et des marchés et définit ensuite une stratégie adaptée. Il traduit cette stratégie en actions marketing et commerciales, dans le cadre d'un budget déterminé.

Par ailleurs, il assure l'application de la stratégie, définie en amont, sur le terrain, en recrutant, manageant et motivant son équipe de vente. En outre, il gère toutes les phases de la vente, de la prospection à la fidélisation de la clientèle, à travers la mise en place d'outils d'aide à la vente pertinents.

Il commercialise son offre de produits / services sur le marché de son entreprise (tourisme, automobile, énergie...) en s'adaptant aux spécificités du marché d'intervention (réglementation, consommateurs, concurrents, spécificités culturelles, outils digitaux...).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Élaborer une stratégie commerciale d'entreprises à une variété de fonctions dans un domaine en évolution constante et stratégique pour les entreprises, en attestant d'un socle de compétences clés attendues par le marché.

Ainsi, à l'issue de la formation, le Responsable en Développement Marketing et Vente est capable de :

- Elaborer une stratégie commerciale d'entreprise
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de marketing et communication
- Assurer la gestion d'une unité commerciale
- Animer et encadrer l'activité commerciale
- Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

Blocs de compétences

RNCP35758BC01 — Élaborer une stratégie commerciale d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser l'environnement de l'entreprise, en identifiant l'ensemble des parties prenantes, afin de repérer les enjeux et évolutions stratégiques impactant l'activité de l'entreprise
- Réaliser une étude concurrentielle, à partir d'un benchmark réalisé, afin de positionner les produits/services de l'entreprise par rapport à l'offre des entreprises concurrentes
- Réaliser un diagnostic interne et externe de l'entreprise, à partir de l'analyse de marché réalisée, afin d'élaborer la stratégie de développement commercial des produits/services de l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

La

validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue.

Modalités d'évaluation :

Un cas pratique est soumis au candidat. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs

problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences.

Durée de l'évaluation : Le candidat dispose de 45 minutes, dans une salle réservée et surveillée, pour préparer sa soutenance. Le candidat expose ensuite au jury le fruit de sa réflexion, de manière structurée, pendant 15 minutes. S'en suit un jeu de questions-réponses avec le jury pendant 15 minutes afin de clarifier certains points et approfondir les notions abordées durant la soutenance. Le jury dispose ensuite de 30 minutes supplémentaires pour évaluer la maîtrise globale des compétences liées au bloc.

RNCP35758BC02 — Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de marketing et communication

LISTE DE COMPÉTENCES

- Réaliser un diagnostic marketing, à travers des études marketing, afin de proposer une stratégie marketing cohérente par rapport aux orientations de l'entreprise
- Analyser les positionnements de marques, de prestations et de produits sur les marchés ainsi que l'image de marque de l'entreprise et son niveau de notoriété, afin de positionner la marque de l'entreprise sur le marché
- Élaborer un plan de communication, à partir d'une stratégie marketing et d'objectifs de commercialisation de produits et services, afin de définir des actions et des dispositifs de communication assurant la promotion des produits / services de l'entreprise
- Concevoir des outils de communication e-marketing, en s'appuyant sur un cahier des charges défini, afin de développer et d'animer des campagnes de communication marketing sur les supports digitaux (Internet, mobile, réseaux sociaux, email...)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

La

validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue.

Modalités d'évaluation : Un cas pratique est soumis au candidat. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences.

Durée de l'évaluation : Le candidat dispose de 45 minutes, dans une salle réservée et surveillée, pour préparer sa soutenance. Le candidat expose ensuite au jury le fruit de sa réflexion, de manière structurée, pendant 15 minutes. S'en suit un jeu de questions-réponses avec le jury pendant 15 minutes afin de clarifier certains points et approfondir les notions abordées durant la soutenance. Le jury dispose ensuite de 30 minutes supplémentaires pour évaluer la maîtrise globale des compétences liées au bloc.

RNCP35758BC03 — Assurer la gestion d'une unité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Établir des budgets prévisionnels d'opérations commerciales, en utilisant les outils d'analyse, afin d'anticiper la mise en place d'opérations et de valider leur faisabilité
- Définir des outils de suivi budgétaire, afin d'assurer, sur les bases de l'étude des ventes réalisées, le suivi de la trésorerie et de l'exploitation
- Mettre en œuvre les règles juridiques afférentes à la gestion des ressources humaines afin de gérer le personnel en respectant les aspects juridiques de l'organisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

La

validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue.

Modalités d'évaluation : Un cas pratique est soumis au candidat. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences.

Durée de l'évaluation : Le candidat dispose de 45 minutes, dans une salle réservée et surveillée, pour préparer sa soutenance. Le candidat expose ensuite au jury le fruit de sa réflexion, de manière structurée, pendant 15 minutes. S'en suit un jeu de questions-réponses avec le jury pendant 15 minutes afin de clarifier certains points et approfondir les notions abordées durant la soutenance. Le jury dispose ensuite de 30 minutes supplémentaires pour évaluer la maîtrise globale des compétences liées au bloc.

RNCP35758BC04 — Animer et encadrer l'activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Déterminer des profils de vendeurs recherchés en fonction des services et produits à commercialiser, afin de les sélectionner et de constituer l'équipe
- Manager une équipe au sein d'une unité commerciale, en utilisant les techniques de communication adaptées au contexte et à l'équipe, afin de garantir et d'optimiser leurs résultats
- Conduire une négociation avec le client, en utilisant les techniques d'argumentaire adaptées, afin de mener à bien une prestation de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

La validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue.

Modalités d'évaluation : Un cas pratique est soumis au candidat. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences.

Durée de l'évaluation : Le candidat dispose de 45 minutes, dans une salle réservée et surveillée, pour préparer sa soutenance. Le candidat expose ensuite au jury le fruit de sa réflexion, de manière structurée, pendant 15 minutes. S'en suit un jeu de questions-réponses avec le jury pendant 15 minutes afin de clarifier certains points et approfondir les notions abordées durant la soutenance. Le jury dispose ensuite de 30 minutes supplémentaires pour évaluer la maîtrise globale des compétences liées au bloc.

RNCP35758BC05 — Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser les caractéristiques, enjeux, tendances et évolutions d'un marché spécifique afin de positionner son offre de produits/services sur le marché
- Élaborer l'offre commerciale, en intégrant les spécificités propres au marché ciblé et en cohérence avec la stratégie générale de l'entreprise, afin de la mettre en œuvre sur le marché visé
- Développer l'offre commerciale, en s'adaptant au marché ciblé et en cohérence avec la stratégie d'entreprise, afin de commercialiser les produits/services sur le marché ciblé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

La validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue.

Modalités d'évaluation : Un cas pratique est soumis au candidat. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences.

Durée de l'évaluation : Le candidat dispose de 45 minutes, dans une salle réservée et surveillée, pour préparer sa soutenance. Le candidat expose ensuite au jury le fruit de sa réflexion, de manière structurée, pendant 15 minutes. S'en suit un jeu de questions-réponses avec le jury pendant 15 minutes afin de clarifier certains points et approfondir les notions abordées durant la soutenance. Le jury dispose ensuite de 30 minutes supplémentaires pour évaluer la maîtrise globale des compétences liées au bloc.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi s'exerce dans tous types d'entreprises marchandes quels que soient leurs secteurs d'activité : services, industries, agroalimentaire, distribution, banques...etc. Les entreprises qui recrutent sont plus généralement des TPE, PME, PMI mais l'emploi peut également s'exercer au sein de plus grandes structures.

Selon la taille de la structure, les activités du Responsable en Développement Marketing et Vente peuvent s'exercer dans un cadre local, national ou international, en France ou à l'étranger.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le Responsable en Développement Marketing et Vente seconde un responsable d'établissement, un directeur marketing ou un directeur du développement commercial. Selon la taille de l'entreprise et l'expérience, il pourra prétendre à des postes de responsable. Sa polyvalence dans les domaines marketing, commercial et communication est particulièrement appréciée dans les TPE, au sein desquelles il sera rapidement amené à assumer des

responsabilités et à développer des projets et des stratégies.

Position hiérarchique : Cadre moyen ou assimilé

Position fonctionnelle :

- Chargé de développement commercial
- Chef de produits
- Gérant de société
- Gestionnaire de clientèle
- Conseiller clientèle
- Responsable commercial
- Chargé de projet marketing et développement
- Chef de projet marketing
- Manager / Responsable de rayon

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

L'inscription à la certification par la formation est soumise à un entretien préalable et au passage de tests de niveau. Il doit démontrer une réelle appétence pour le commerce et la vente, sans forcément avoir obtenu un diplôme marketing au préalable. Le niveau de départ des personnes et les compétences acquises permettront de définir la durée du parcours pédagogique menant à la certification.

Dans la majeure partie des cas, l'accès au dispositif de certification par la formation se fait à partir d'un niveau 5.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est composé de 6 membres avec voix délibératives dont :

- 1 président extérieur au certificateur
- 3 professionnels
- 2 représentants du certificateur dont son directeur

Les membres du jury doivent justifier :

- de l'obtention d'une certification de niveau 6 ;
- d'une expérience professionnelle significative dans le domaine du Marketing et de la Vente (minimum 3ans)

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

Le jury est composé de 6 membres avec voix délibératives dont :

- 1 président extérieur au certificateur
- 3 professionnels
- 2 représentants du certificateur dont son directeur

Les membres du jury doivent justifier :

- de l'obtention d'une certification de niveau 6 ;
- d'une expérience professionnelle significative dans le domaine du Marketing et de la Vente (minimum 3ans)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Le jury est composé de 6 membres avec voix délibératives dont :

- 1 président extérieur au certificateur
- 3 professionnels
- 2 représentants du certificateur dont son directeur

Les membres du jury doivent justifier :

- de l'obtention d'une certification de niveau 6 ;
- d'une expérience professionnelle significative dans le domaine du Marketing et de la Vente (minimum 3ans)

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	5 548 €
Selon la branche	4 619 € – 5 548 €
Prise en charge	Branches concernées
5 548 €	Valeur par défaut · 206 branches
4 619 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNE désinfection, désinsectisation et dératisation, CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire, CPNEFP de la branche des industries et commerces de la récupération
4 907 €	CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie
5 490 €	CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques

Base légale

Date de décision	08/07/2021
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	08/07/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	393	0	92 %	60 %

2017

559

0

91 %

59 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP19384

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37633

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ecoris.com/formation-ecoris/bachelor-marketing-et-vente/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35758/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	515
Parcours menés à terme	519
Taux d'achèvement	101 %
Période	02/2022 – 06/2024

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	554
Montant total engagé	319 677 €
Coût moyen par dossier	577 €
Durée moyenne	56 h
Période	08/2021 – 07/2023
France compétences	94 %
France Travail	2 %
Régions	2 %
Reste à charge titulaire	2 %
Entreprise	0 %

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