

Chargé de développement marketing et commercial

RNCP36374 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34561, 34052, 34085
Code(s) ROME	M1705, M1704, E1103, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/04/2022
Date d'échéance	25/04/2024

Certificateur(s)

CTRE EUR EXAMENS FEDERATION EUR ECOLES · SIRET : 81425796000025

Partenaires habilités

103 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 103 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACADEMIE DE VITALOPATHIE	52501272000054	Former
ACE EDUCATION	83102401300011	Former
ACE EDUCATION	83102401300029	Former
ACTION POUR LA FORMATION ET L'EMPLOI	41145460600079	Former
AFIP	43261313100049	Former
AFOREM	41145460600087	Former
AFTEC FORMATION	35356978300056	Former
ALFAE	88180578200011	Former
ALLIANCE EUROPEENNE	41035526700023	Former
ALTEA FORMATION	43780876900040	Former

Liste complète des 103 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp36374-charge-de-developpement-marketing-et-commercial/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Chargé de développement marketing et commercial est responsable du développement et de la mise en place de la stratégie marketing et commerciale (tarifs, promotion, communication, fidélisation, gammes de produits, supports techniques, etc.) pour l'ensemble des produits/services de l'entreprise. Il conçoit et met en œuvre des actions dans les domaines marketing et commercial visant à répondre aux besoins de la clientèle. Il mène des projets et détermine des actions dans le marketing et la vente et participe à la communication pour assurer la satisfaction du client avec des perspectives de développement économique pour l'entreprise.

En tant que chef de projet, il coordonne les moyens humains, financiers et logistiques ainsi que la planification des différentes tâches des personnes impliquées, afin de développer les projets de son entreprise. Il contrôle les résultats et rend compte à la Direction Générale de l'entreprise.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse du secteur d'activité et des tendances du marché de l'organisation (audit externe)

Analyse des besoins de l'organisation (audit interne)

Proposition de solutions marketing et commerciales

Conception du plan marketing et commercial opérationnel

Contribution à l'optimisation du mix marketing

Formalisation du plan et suivi

Organisation du travail et coordination des actions marketing et commerciales

Supervision et mise en œuvre des actions correctives

Évaluation et bilan des actions

Pilotage des actions de prospections et de négociation

Conception et production des outils de communication commerciale

Gestion omnicanale de la relation client et de la réputation numérique

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Conduire une démarche de veille économique, technologique et commerciale

Réaliser des études qualitatives et quantitatives du marché

Organiser la diffusion des résultats de la veille et des études de marché

Établir un diagnostic stratégique marketing et commercial de l'organisation

Mener une analyse concurrentielle en identifiant les acteurs du marché (concurrents, partenaires et clients, directs et indirects)

Segmenter la clientèle cible en fonction de critères adaptés au marché visé (grande consommation, industriel, international)

Concevoir plusieurs solutions et orientations stratégiques, y compris digitale

Définir les objectifs marketing et commerciaux

Déterminer les actions marketing et commerciales à mettre en œuvre

Établir une feuille de route en évaluant les moyens humains et financiers à mobiliser pour chaque action

Déterminer une politique produit cohérente avec le positionnement de l'offre et les résultats issus de l'analyse du marché

Définir la stratégie de distribution

Conduire la stratégie de prix

Construire un plan de communication adapté à la stratégie marketing

Concevoir une stratégie marketing et commerciale omnicanal

Formaliser les étapes de déploiement du plan

Élaborer un tableau de bord et des outils de suivi

Répartir les tâches et les moyens entre les acteurs internes et externes

Établir un rétroplanning des étapes de mise en œuvre du plan opérationnel

Présenter les enjeux du plan global, les actions, les objectifs et les documents de cadrage

Superviser la mise en œuvre des actions marketing et commerciales

Contrôler la gestion des dépenses liées à chaque action au fur et à mesure de sa mise en œuvre

Concevoir un plan de prospection commerciale omnicanal

Constituer une base de données de prospection segmentée

Mettre en œuvre une action de prospection et de communication digitale

Piloter la mise en œuvre des actions de prospection

Construire une proposition commerciale chiffrée et argumentée

Construire des outils de communication commerciale

Encadrer l'élaboration des contenus et la production des supports de communication par les experts techniques et créatifs

Développer la relation client par des actions de fidélisation

Développer une communauté de clients

Mener des actions de communication et de négociation commerciales en anglais

Suivre en continu les différents indicateurs de performance

Blocs de compétences

RNCP36374BC01 — Construire les orientations de la stratégie marketing et commerciale d'une organisation

LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire une démarche de veille économique, technologique et commerciale

Réaliser des études qualitatives et quantitatives du marché

Organiser la diffusion des résultats de la veille et des études de marché

Établir un diagnostic stratégique marketing et commercial de l'organisation

Mener une analyse concurrentielle en identifiant les acteurs du marché (concurrents, partenaires et clients, directs et indirects)

Segmenter la clientèle cible en fonction de critères adaptés au marché visé (grande consommation, industriel, international)

Concevoir plusieurs solutions et orientations stratégiques, y compris digitale

Définir les objectifs marketing et commerciaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée : analyse du marché et analyse concurrentielle (Travail en groupe, production écrite)

Étude de cas : recommandations stratégiques marketing et commerciales (Travail individuel, production écrite)

RNCP36374BC02 — Concevoir le plan d'action marketing et commercial opérationnel d'une organisation

LISTE DE COMPÉTENCES

Déterminer les actions marketing et commerciales à mettre en œuvre

Établir une feuille de route en évaluant les moyens humains et financiers à mobiliser pour chaque action

Déterminer une politique produit cohérente avec le positionnement de l'offre et les résultats issus de l'analyse du marché

Définir la stratégie de distribution

Conduire la stratégie de prix

Construire un plan de communication adapté à la stratégie marketing

Concevoir une stratégie marketing et commerciale omnicanal

Formaliser les étapes de déploiement du plan

Élaborer un tableau de bord et des outils de suivi

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas : plan d'action marketing et commercial (Travail individuel, Production écrite)

Cas pratique : cahier des charges d'une action marketing et commerciale (Travail individuel, Production écrite)

RNCP36374BC03 — Piloter le plan d'action opérationnel marketing et commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

Répartir les tâches et les moyens entre les acteurs internes et externes

Établir un rétroplanning des étapes de mise en œuvre du plan opérationnel

Présenter les enjeux du plan global, les actions, les objectifs et les documents de cadrage

Superviser la mise en œuvre des actions marketing et commerciales

Contrôler la gestion des dépenses liées à chaque action au fur et à mesure de sa mise en œuvre

Suivre en continu les différents indicateurs de performance

Produire le bilan global du plan d'action marketing et commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée : pilotage d'une action marketing et commerciale (Travail en groupe, production écrite et orale)

RNCP36374BC04 — Conduire les actions de développement commercial d'une organisation

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir un plan de prospection commerciale omnicanal
Constituer une base de données de prospection segmentée
Mettre en œuvre une action de prospection et de communication digitale
Piloter la mise en œuvre des actions de prospection
Construire une proposition commerciale chiffrée et argumentée
Construire des outils de communication commerciale
Encadrer l'élaboration des contenus et la production des supports de communication par les experts techniques et créatifs
Développer la relation client par des actions de fidélisation
Développer une communauté de clients
Mener des actions de communication et de négociation commerciales en anglais

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée : pilotage d'une action de prospection (Travail en groupe, Production écrite)
Mise en situation professionnelle reconstituée : mener une négociation commerciale (Travail en groupe, Production écrite et orale)
Cas pratique : communication commerciale (Travail individuel et/ou en groupe, Production écrite et/ou multimédia)
Cas pratique : relation client et réputation numérique (Travail en groupe, Production écrite)
Questionnaire à visée professionnelle : Communication commerciale en anglais (Travail individuel, Production écrite et orale)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, dans des structures de type PME et PMI, ou de grandes entreprises, dotées d'un département marketing ou commercial, dans tout type de secteurs d'activités. L'activité varie selon le secteur (industrie, service, banque, grande distribution, santé, ...) et la taille de la structure (PME/PMI, grande entreprise, groupe, PME ...).

Le Chargé de développement marketing et commercial peut exercer son activité au niveau national ou international. Il peut cumuler la direction du département marketing et du département commercial pour des centres de profits, ou au sein de PME et TPE. Mais son activité s'exerce sur des périmètres réduits ou spécialisés quand il travaille au niveau national pour de grandes entreprises (par exemple, Chef de promotion des ventes, Chef de Projet Digital, Animateur du réseau de distribution, Chef de projet marketing).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé de projet marketing
Chargé de mission marketing
Chargé d'affaires marketing
Responsable marketing digital
Responsable marketing et commercial
Responsable du développement commercial
Business Developer
Brand manager
Responsable de la relation clientèle
Chef de projet commercial

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agréés 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)	2 950 €
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) 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)	16 808
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	11 %
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 U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

L'accès à la préparation au titre « Chargé de développement marketing et commercial » est ouvert :

- pour un cycle de formation de trois ans, à tout(e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 4.
- pour un cycle de formation d'un an, à tout(e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 5 ou équivalent dans le domaine du marketing, du commerce et de la communication. Les candidats doivent également avoir validé le niveau d'anglais correspondant au niveau A2 du CECRL.

À titre dérogatoire, l'accès à la certification, pour un cycle de formation d'un an, pourra être ouvert aux candidats/candidates titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 et attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans un emploi en lien avec le marketing, le commerce ou la communication (VAP).

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

Le jury est composé de 3 membres dont 2 professionnels exerçant un métier en lien avec la certification

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

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	6 656 €
Selon la branche	5 500 € – 6 817 €
Prise en charge	Branches concernées
6 656 €	Valeur par défaut · 161 branches

6 817 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE FP Branche des magasins du Bricolage, CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNE de l'immobilier, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique
6 669 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEF du Tourisme Social et Familial, CPNEFP commerces quincaillerie, CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
5 641 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire, CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
5 500 €	CPNE désinfection, désinsectisation et dératisation, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la branche des industries et commerces de la récupération
6 399 €	CNPE des sociétés financières, CPNEFP Mutualité
5 809 €	CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la métallurgie
5 805 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 723 €	CPNEF de l'audiovisuel
6 660 €	CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques
6 562 €	CPNEFP Sports Loisirs
6 480 €	CPNE chimie
6 160 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager
6 090 €	CPNEFP Import-Export
6 026 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 002 €	CPNE Travail Temporaire
5 840 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)

Base légale

Date de décision	25/04/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/04/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	112	2	99 %	—
2019	107	0	91 %	77 %
2018	99	0	88 %	86 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP31900

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP40172

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.fede.education/wp-content/uploads/2022/06/2022-04-RNCP-Charge-de-developpement-Marketing-et-commercial.pdf>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36374/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 02/2024 à 07/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	99
Parcours menés à terme	63
Taux d'achèvement	64 %
Période	05/2022 – 06/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	104
Montant total engagé	218 698 €
Coût moyen par dossier	2 103 €
Durée moyenne	625 h
Période	05/2022 – 04/2024
France compétences	82 %
France Travail	11 %
Reste à charge titulaire	3 %
Entreprise	3 %
OPCO	1 %

