

Manager en stratégie d'entreprise

RNCP37069 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310
Formacode(s)	32025, 32024, 34085
Code(s) ROME	M1707, M1402, M1705, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	23/11/2022
Date d'échéance	23/11/2025

Certificateur(s)

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

Partenaires habilités

56 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 56 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
alternance aquitaine	—	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE AQUITAINE	81465151900062	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE AQUITAINE	81465151900088	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE AUVERGNE	78911807200022	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE AUVERGNE	78911807200055	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE CORSICA	90096359600029	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE HAUTS DE SEINE	91409294500023	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE LIMOUSIN	84411737400018	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE LIMOUSIN	84411737400059	Former et organiser l'évaluation
ALTERNANCE PAYS BASQUE	91202491600021	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 56 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp37069-manager-en-strategie-d-entreprise/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le manager en stratégie d'entreprise exerce son activité au sein d'une entreprise ou en tant que prestataire. Il élabore une stratégie adaptée à son entreprise (ou à l'entreprise cliente s'il est prestataire) puis la déploie auprès des équipes avant d'évaluer les résultats.

Dans le cadre de la mise en œuvre de sa stratégie, il est amené à impulser et accompagner le changement en ayant recours à des ressources humaines et matérielles.

Le Manager en Stratégie d'entreprise est un stratège généraliste, capable de résoudre des problématiques

complexes et d'assumer des fonctions d'encadrement, d'orientation et de conseil, d'organisation, de pilotage et de management de projet dans différents champs économiques de l'entreprise grâce à ses compétences pluridisciplinaires. Il possède cependant un domaine de prédilection.

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager en stratégie d'entreprise est une personne polyvalente pouvant intervenir dans différents secteurs d'activité (industrie, transports, services...) ayant des compétences à la fois analytiques pour définir une politique d'entreprise et fixer des objectifs, une capacité à élaborer une stratégie répondant aux objectifs fixés, et opérationnelles pour la mettre en œuvre au sein d'une fonction de l'organisation (commercial, finance, supply chain...). Il est à même de mettre en œuvre et piloter une démarche stratégique, adaptée au domaine d'intervention dans l'organisation.

Le manager en stratégie d'entreprise met en œuvre une démarche stratégique au sein d'une fonction clé de l'organisation (marketing, commerciale, achats, financière...), dans le respect de la stratégie générale de l'entreprise. De par ses compétences transversales, il sait notamment adapter sa stratégie au domaine d'activité stratégique dans lequel il intervient.

- Domaine commercial (option 1 « Piloter et mettre en œuvre une stratégie commerciale »)

Le Manager en stratégie d'entreprise définit, pilote et met en œuvre la politique commerciale de l'entreprise. Il identifie pour cela les évolutions du marché et le positionnement que l'entreprise doit adopter. Il définit les objectifs commerciaux à atteindre et a la charge de la gestion du développement commercial. Il recrute et manage l'équipe de vente. Il prospecte et fidélise les comptes stratégiques pour l'entreprise.

- Domaine digital (option 2 « Piloter et mettre en œuvre une stratégie de communication digitale »)

Le Manager en stratégie d'entreprise définit et met en œuvre la stratégie de communication digitale interne ou externe et définit également les objectifs digitaux en accord avec la stratégie globale de l'entreprise. Il pilote le plan d'actions web afin que l'entreprise gagne en parts de marché sur le web et développe ainsi la performance de l'entreprise. Il mesure les résultats, analyse le ROI (retour sur investissement) et instaure des actions correctives nécessaires pour une amélioration continue de la stratégie commerciale et digitale. En veille constante, il fait évoluer l'offre de services en ligne de son entreprise en analysant la concurrence et les attentes des utilisateurs. Il est en charge du management et de l'animation de l'équipe.

- Domaine achats-logistique (option 3 « Piloter et mettre en œuvre une stratégie dans un contexte achats-logistique »)

Le Manager en stratégie d'entreprise définit, pilote et met en œuvre la politique d'achats de l'entreprise. Il négocie et conclut les modalités de commande avec les différents fournisseurs afin d'obtenir les meilleures conditions de qualité, prix et délai. Il fixe les objectifs qualitatifs et quantitatifs en matière d'achats et contribue à optimiser la rentabilité de production et la performance globale de l'entreprise. Il évolue dans une entreprise pour laquelle la fonction achats est importante (exemple une industrie pour laquelle les achats pèsent un pourcentage élevé du chiffre d'affaires).

- Domaine fiscal, financier et patrimonial (option 4 « Piloter et mettre en œuvre une stratégie financière, fiscale et patrimoniale »)

Au sein d'une entreprise ou d'un cabinet de conseil, le Manager en stratégie d'entreprise est capable de définir la stratégie financière et fiscale de l'entreprise cliente ou de l'organisme dans lequel il officie. Il conseille, pilote ou participe à la planification, à la gestion et à la coordination des tâches financières de la structure au sein de l'environnement dans lequel il évolue. Par ses capacités d'audit et de contrôle de gestion, il peut analyser la situation économique de l'entreprise, coordonner et superviser les services comptables et financiers et proposer une politique de gestion financière à court, moyen et long terme. Autrement dit, il est responsable de la stratégie financière au regard de la stratégie de l'entreprise et des diverses réglementations.

Le Manager en stratégie d'entreprise est également en mesure d'accompagner une clientèle de professionnels dans la gestion et l'optimisation de leur patrimoine privé ou de leur entreprise, en leur proposant des produits financiers adaptés. Il maîtrise les avantages, les inconvénients et les risques encourus pour chaque type d'investissement. Il établit un bilan patrimonial de l'entreprise et du dirigeant et définit pour chaque client une stratégie adaptée à ses objectifs stratégiques généraux. Il est un conseiller sur lequel le chef d'entreprise peut s'appuyer pour prendre des décisions.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titre Manager en stratégie d'entreprise visé par la certification se déploie en 3 compétences principales :

- Concevoir une politique d'entreprise adaptée à ses spécificités et à son environnement.
- Elaborer la stratégie de l'entreprise et vérifier sa mise en œuvre opérationnelle.
- Développer son leadership et fidéliser les équipes.

Et de compétences attestées en fonction du bloc optionnel choisi :

- Piloter et mettre en oeuvre une stratégie commerciale.
- Piloter et mettre en oeuvre une stratégie de communication digitale.
- Piloter et mettre en oeuvre une stratégie dans un service achats-logistique.
- Piloter et mettre en oeuvre une stratégie financière, fiscale et patrimoniale.

Blocs de compétences

RNCP37069BC01 — Concevoir une politique d'entreprise adaptée à ses spécificités et à son environnement

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser l'entreprise et son environnement dans un contexte en mutation grâce à la réalisation d'une veille juridique, afin d'en élaborer plusieurs hypothèses de développement envisageables.

Réaliser un diagnostic stratégique de l'environnement concurrentiel de l'entreprise, en se basant sur les domaines d'activités de la structure pour permettre de définir les orientations stratégiques de l'entreprise à moyen et long terme. Intégrer sein de l'entreprise une démarche qualité (Système de management de la Qualité – SMQ), prenant en compte la performance de développement attendue et en respectant les modalités et exigences de la démarche ISO adaptées au contexte de l'entreprise.

Définir la feuille de route et la communiquer aux responsables opérationnels, afin d'assurer que les objectifs à atteindre soient cohérents avec les ressources humaines, financières et matérielles disponibles et qu'ils soient acceptés.

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.

RNCP37069BC02 — Élaborer la stratégie de l'entreprise et vérifier sa mise en œuvre opérationnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer une stratégie « omnicanale » répondant aux évolutions de l'environnement de l'entreprise en mettant en place une cellule de veille opérationnelle, en analysant la gestion de la chaîne logistique ainsi que son plan digital, en identifiant un plan de communication adapté à un parcours client « omnicanal », afin de pouvoir atteindre les objectifs stratégiques.

Élaborer le business plan / plan d'actions opérationnel en lien avec la stratégie définie en amont, en identifiant également les risques liés aux objectifs fixés par la direction.

Concevoir le dispositif de pilotage avec les responsables opérationnels en définissant les modalités de suivi et d'évaluation des objectifs à atteindre pour être en accord avec la politique d'entreprise, dans le temps imparti et en s'assurant que les équipes disposent des moyens financiers et techniques nécessaires.

Évaluer la mise en œuvre de la stratégie afin de mettre en place des actions correctives si les objectifs ne sont pas atteints. Assurer le suivi des plans d'actions et objectifs en mettant en œuvre les outils de gestion nécessaires au contrôle des opérations et de l'atteinte des objectifs. Contrôler les indicateurs de performance afin de définir et mettre en œuvre les actions correctives si nécessaire.

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.

RNCP37069BC03 — Développer son leadership et fidéliser les équipes

LISTE DE COMPÉTENCES

Asseoir son leadership par un management situationnel afin de promouvoir les compétences individuelles et collectives de l'équipe pour développer motivation, autonomie et efficience collaborative.

Piloter et coordonner une équipe autour d'un projet global en organisant son fonctionnement qui prendra en compte les expertises et compétences de chacun, puis en fixant des objectifs, et indicateurs de performance et de suivis permettant le respect des attendus du projet en matière de délais, budgets et fonctionnalités.

Mettre en œuvre et accompagner des changements en élaborant un plan de conduite du changement, précisant les plans d'accompagnement et de formation des équipes, en identifiant les leviers de motivation adaptés à chaque profil et chaque équipe, et prenant en compte les enjeux risques et impact du projet sur l'environnement humain de l'entreprise.

Mettre en œuvre une communication efficace afin de promouvoir l'identité et l'image de marque de l'entreprise auprès de ses différents publics en utilisant les canaux de communication adaptés à chaque profil et équipe.

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.

RNCP37069BC04 — Piloter et mettre en œuvre une stratégie commerciale (bloc optionnel 1)

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter une stratégie commerciale en accord avec la politique de l'entreprise, en prenant en compte les enjeux juridiques et la réglementation, ainsi que les moyens techniques et financiers, afin de développer la performance de l'entreprise sur ses marchés cibles, en utilisant le web et les médias adaptés et en développant le réseau de l'entreprise.

Superviser une équipe commerciale en s'assurant que l'ensemble des processus commerciaux soit fidèle aux attentes de la clientèle et conformes à la réglementation en vigueur sur les marchés visés.

Mettre en œuvre et piloter l'utilisation d'outils de suivi des objectifs commerciaux par les équipes en s'assurant de la conformité à la réglementation en vigueur, afin de pouvoir mettre en place des actions correctives si nécessaires.

Développer un esprit entrepreneurial en vue de créer sa propre entreprise mais aussi transmettre cette culture à son équipe.

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.

RNCP37069BC05 — Piloter et mettre en œuvre une stratégie de communication digitale (bloc optionnel 2)

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter une stratégie de communication et d'influence digitale performante en accord avec la politique de l'entreprise, en prenant en compte les enjeux juridiques et la réglementation, ainsi que les moyens techniques et financiers, afin de développer la performance de l'entreprise, en utilisant les réseaux sociaux, médias digitaux et en supervisant la création et/ou l'adaptation du site internet de l'entreprise.

Mettre en œuvre et piloter un plan d'actions web en utilisant les leviers de webmarketing (stratégie de référencement, google analytics ...) et en élaborant des indicateurs de retour sur investissement afin d'optimiser la présence de l'entreprise et de ses solutions sur le web et d'en optimiser le développement commercial, et d'envisager la mise en œuvre d'actions correctives en cas d'écart constatés.

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.

RNCP37069BC06 — Piloter et mettre en œuvre une stratégie dans un service achats-logistique (bloc optionnel 3)

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter une stratégie de développement de service achats et logistique en réalisant un diagnostic de l'activité, un benchmark des outils mis en œuvre (méthodes et solutions informatique), en analysant l'ensemble des processus de la « supply chain » (processus d'achat logistique et de gestion des stocks) afin d'en adapter l'organisation aux objectifs de développement de l'entreprise et d'en optimiser la performance, et la rentabilité.

Maîtriser les techniques de négociation achats (objectifs, remises, concessions...) auprès d'un ou de plusieurs fournisseurs afin de conclure, puis d'élaborer un contrat d'achat dans le respect de la réglementation et en phase avec les objectifs de rentabilité de l'entreprise.

Contrôler que la chaîne logistique respecte les normes environnementales en vigueur & mettre en place une veille sur la fonction afin de mieux répondre aux enjeux environnementaux.

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.

RNCP37069BC07 — Piloter et mettre en œuvre une stratégie financière, fiscale et patrimoniale (bloc optionnel 4)

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter un service finance, fiscal et patrimonial et contribuer à la prévention et à la maîtrise des risques financiers de l'entreprise en effectuant un diagnostic global du service ou de l'entreprise, en contrôlant et analysant les risques et leviers d'optimisation, afin de proposer des solutions d'amélioration de la performance et de la rentabilité attendue par l'entreprise.

Élaborer des tableaux de bord permettant de suivre la performance de la stratégie financière, fiscale et patrimoniale de l'entreprise, et d'identifier les écarts et dysfonctionnements.

Évaluer les risques de l'entreprise à travers le patrimoine de l'entreprise et/ou de son dirigeant et identifier les solutions assurantielles.

Réaliser un audit des opérations financières, fiscales et patrimoniales de l'entreprise en prenant en compte la réglementation et la fiscalité en vigueur afin d'en superviser la gestion et le développement et de faire que celle-ci soit en phase avec les choix stratégiques de l'entreprise, ou mettre en œuvre des actions correctives si ce n'était pas le cas.

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'activité du Manager en stratégie d'entreprise varie selon l'environnement sectoriel de l'entreprise au sein de laquelle il intervient, autrement dit :

- le secteur d'activité (industrie, transports, services, expertise banques et assurances, expertise comptable ...),
- le domaine d'intervention (marketing, finances, management, digital, développement international, logistique...),
- la taille de la structure (grandes entreprises, PME, PMI...)
- le champ d'action de l'entreprise : B to B (business to business, ou vente aux entreprises) ; B to C (business to consumer, vente au grand public).
- les caractéristiques économiques du marché sur lequel se situe l'entreprise (concurrence, innovation...)

Ces fonctions peuvent être exercées au sein d'entreprises publiques ou privées, de sociétés d'études, de sociétés de services, de banques, de cabinets de conseils, d'entreprises industrielles, d'agences marketing et/ou de communication, ... en relation avec différents intervenants (commercial, communication, production, études, clients grands comptes, fournisseurs ...). Il a la capacité de conseiller le dirigeant de l'entreprise ou d'occuper lui-même cette fonction. Il peut être salarié ou indépendant.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le manager en stratégie d'entreprise est une personne polyvalente pouvant intervenir dans différents secteurs d'activité (industrie, transports, services...) ayant des compétences à la fois analytiques pour définir une politique d'entreprise et fixer des objectifs, une capacité à élaborer une stratégie répondant aux objectifs fixés, et opérationnelles pour la mettre en œuvre au sein d'une fonction de l'organisation (commercial, finance, supply chain...).

Il est à même de mettre en œuvre et piloter une démarche stratégique, adaptée au domaine d'intervention dans l'organisation.

Domaine commercial :

- Directeur commercial
- Directeur de magasin
- Responsable développement commercial
- Responsable commercial
- Directeur marketing
- Chef de projet marketing

Domaine digital :

- Responsable de la stratégie digitale
- Responsable marketing
- Responsable communication
- Consultant en digitalisation

Domaine achats-logistique :

- Responsable Achats / Transports
- Responsable Supply Chain ou affrètements
- Acheteur

Domaine fiscal, financier et patrimonial :

- Chargé d'affaires entreprises
- Conseiller en gestion privée
- Directeur d'agence
- Responsable de dossiers
- Responsable Grands comptes

Les titulaires de la certification évoluent aussi fréquemment vers des fonctions plus transversales telles que Chef de projet ou Consultant (toute option). Grâce à leur ouverture d'esprit ou à leur domaine d'expertise stratégique pour l'entreprise, ils peuvent occuper ou évoluer vers des fonctions de direction générale ou comme chef d'entreprise.

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 014 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · 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)	23 403
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) 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

Voies d'accès

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.
Admission:

- Le candidat doit être titulaire d'une certification de niveau 6.

ou

- Le candidat doit être titulaire d'une certification de niveau 5 et de 3 années d'expérience professionnelle post niveau 5 dans le domaine tertiaire.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Les conditions de présentation d'un candidat au jury de certification sont les suivantes :

- l'obtention de la moyenne minimale requise dans chaque bloc et la présentation orale d'un mémoire professionnel,
- la réalisation d'une période en entreprise de 60 jours minimum

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

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

- 3 représentants qualifiés des professions visées par le titre, pour moitié employeurs et pour moitié salariés et de façon à concourir à une représentation équilibrée des hommes et des femmes,
- 2 représentants du certificateur,
- et 1 président extérieur à l'organisme de certification.

Les membres du jury doivent justifier :

- de l'obtention d'un diplôme de niveau 7 ;
- d'une expérience professionnelle significative dans le domaine visé par le titre (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	5 820 €
Selon la branche	5 627 € – 5 820 €
Prise en charge	Branches concernées
5 820 €	Valeur par défaut · 210 branches
5 627 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP Carrières et matériaux

Base légale

Date de décision	23/11/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	23/11/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	143	4	89 %	58 %
2018	110	0	93 %	68 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34727

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34727

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ecoris.com/formation-ecoris/mba-uws-business-strategy/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	34
Organismes gestionnaires (CFA)	13
Organismes formateurs	19
Régions couvertes	8
Départements couverts	16
Organismes certifiés Qualiopi	19
Sessions	de 09/2025 à 09/2028

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	264
Parcours menés à terme	250
Taux d'achèvement	95 %
Période	12/2022 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	280
Montant total engagé	668 172 €
Coût moyen par dossier	2 386 €
Durée moyenne	202 h
Période	12/2022 – 11/2025
France compétences	90 %
Reste à charge titulaire	6 %
France Travail	2 %
OPCO	1 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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