

# Responsable du développement commercial et marketing

RNCP37713 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                          |
|-------------------------|------------------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                                 |
| Sigle                   | DipViGrL — Diplôme visé grade de licence |
| Code(s) NSF             | 310, 313                                 |
| Formacode(s)            | 34052, 34566                             |
| Code(s) ROME            | M1707, M1705, M1704, D1406, E1107        |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit                  |
| Date d'échéance         | 31/08/2024                               |

## Certificateur(s)

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

INSTITUT DE GESTION SOCIALE (IGS) · SIRET : 31249509600157

INSTITUT INTERNATIONAL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT · SIRET : 31814740200099

## Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme                   | SIRET          | Habilitation                     |
|-----------------------------|----------------|----------------------------------|
| INSTITUT DE GESTION SOCIALE | 31249509600140 | Former et organiser l'évaluation |
| INSTITUT DE GESTION SOCIALE | 31249509600165 | Former et organiser l'évaluation |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le titulaire du diplôme peut exercer des fonctions d'encadrement et/ou d'expertise dans les domaines du commerce et du marketing, au sein de tout type d'entreprise.

Cette certification vise l'acquisition de compétences « métiers » opérationnelles et de compétences transverses et réflexives nécessaires à un manager. Ils pourront ainsi les exercer dans les univers professionnels de leur choix, dans tout type d'entreprise, et à des fonctions très variées.

### ACTIVITÉS VISÉES

- Réalisation d'enquêtes marketing
- Construction d'une offre de produits /services
- Déploiement de la stratégie en plans d'actions commercial et marketing
- Création et déploiement de dispositifs événementiels
- Pilotage de l'activité commerciale et marketing
- Gestion et développement d'un portefeuille clients
- Déploiement d'une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client
- Conception d'outils de promotions des ventes

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences transversales :

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et

diffuser de l'information.

- Utiliser les outils numériques de référence pour collaborer en interne et en externe.
- 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.
- 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.
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de 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.
- 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.
- Comprendre les enjeux internationaux.

Compétences spécifiques :

- Réaliser une étude de positionnement pour identifier et valoriser les éléments de différenciation de l'entreprise.
- Réaliser une étude de marché pour définir les besoins latents et potentiels du marché.
- Réaliser une veille stratégique et sectorielle afin de mieux identifier et anticiper les opportunités de développement pour l'entreprise.
- Concevoir une offre produit/service et une expérience client alignées sur les besoins identifiés et positionnées au regard des études concurrentielles.
- Définir la stratégie marketing et réaliser un plan marketing.
- Définir la stratégie commerciale et réaliser un plan d'actions commercial.
- Définir les budgets, les ressources et les objectifs.
- Planifier les actions, optimiser et allouer les ressources conduisant à l'atteinte des objectifs.
- Promouvoir son offre auprès des cibles.
- Déployer un plan marketing omnicanal.
- Maîtriser et piloter la performance opérationnelle des dispositifs.

## Blocs de compétences

### **RNCP37713BC01 — Maîtriser les outils numériques de référence pour un usage professionnel**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

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

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Travaux pratiques en salle informatique, quizz, projets, utilisation de logiciels spécialisés (Suite office, Suite adobe, Canva, sketchup).

L'acquisition des compétences est appréciée par des évaluations en contrôle continu d'une part, et des partiels ou livrables (présentation orale et écrite) à chaque fin de module d'autre part.

### **RNCP37713BC02 — Exploiter des 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

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Rédaction d'un mémoire d'initiation à la recherche, production de balises, production d'un rapport de stage valorisant les capacités d'analyse et de synthèse de l'apprenant, travaux pratiques.

L'acquisition des compétences est appréciée par des évaluations en contrôle continu d'une part, et des partiels ou livrables (présentation orale et écrite) à chaque fin de module d'autre part.

## **RNCP37713BC03 — S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

- Développer une argumentation avec esprit critique
- 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**

Soutenances, Rédaction d'un mémoire d'initiation à la recherche, Cas pratiques, mise en situation professionnelle, exercices de simulation, tests de langues (Toefl), QCM.

L'acquisition des compétences est appréciée par des évaluations en contrôle continu d'une part, et des partiels ou livrables (présentation orale et écrite) à chaque fin de module d'autre part.

## **RNCP37713BC04 — Piloter son évolution de carrière professionnelle**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de 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
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Exercices pratiques, simulation d'entretien, cas réels.

L'acquisition des compétences est appréciée par des évaluations en contrôle continu d'une part, et des partiels ou livrables (présentation orale et écrite) à chaque fin de module d'autre part.

## **RNCP37713BC05 — Agir en responsabilité au regard de la société et de l'environnement pour être ouvert sur le monde**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

- 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
- Comprendre les enjeux internationaux

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Simulation et cas pratiques, mise en situation professionnelle, exercices de simulation

L'acquisition des compétences est appréciée par des évaluations en contrôle continu d'une part, et des partiels ou livrables (présentation orale et écrite) à chaque fin de module d'autre part.

## **RNCP37713BC06 — Identifier des potentiels d'affaires par des études marketing**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

- Réaliser une étude de positionnement pour identifier et valoriser les éléments de différenciation de l'entreprise
- Réaliser une étude de marché pour définir les besoins latents et potentiels du marché
- Réaliser une veille stratégique et sectorielle afin de mieux identifier et anticiper les opportunités de développement pour l'entreprise

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Cas d'entreprise, Business-Game, simulations en situation professionnelle, production de tableaux de bord

L'acquisition des compétences est appréciée par des évaluations en contrôle continu d'une part, et des partiels ou livrables (présentation orale et écrite) à chaque fin de module d'autre part.

## **RNCP37713BC07 — Formuler et construire une offre produit/service/expérience et développer le plan stratégique**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

- Concevoir une offre produit/service et une expérience client alignées sur les besoins identifiés et positionnées en s'appuyant sur des études concurrentielles
- Définir la stratégie marketing et réaliser un plan marketing
- Définir la stratégie commerciale et réaliser un plan d'actions commercial
- Définir les budgets, les ressources et les objectifs

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Cas d'entreprise, conduite d'un projet événementiel réel, mises en situation simulées

L'acquisition des compétences est appréciée par des évaluations en contrôle continu d'une part, et des partiels ou livrables (présentation orale et écrite) à chaque fin de module d'autre part.

**RNCP37713BC08 — Transformer la stratégie en plan d'actions et en piloter le déploiement**

**LISTE DE COMPÉTENCES**

- Planifier les actions, optimiser et allouer les ressources conduisant à l'atteinte des objectifs du projet
- Promouvoir son offre auprès des cibles
- Déployer un plan marketing omnicanal
- Maitriser et piloter la performance opérationnelle des dispositifs

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Cas d'entreprise, mises en situation professionnelle

L'acquisition des compétences est appréciée par des évaluations en contrôle continu d'une part, et des partiels ou livrables (présentation orale et écrite) à chaque fin de module d'autre part

**Secteur d'activité et type d'emploi**

**SECTEURS D'ACTIVITÉS**

Tous les secteurs d'activités, principalement en commerce, entreprises de grande consommation, B2B, secteur des services, de la distribution digitale, secteur de l'évènementiel, du tourisme, de la culture et du sport. En France et à l'international

**TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES**

- Chargé d'affaires,
- Chargé de clientèle,
- Responsable marketing et communication,
- Responsable service clients/consommateurs,
- Responsable marketing direct / marketing relationnel,
- Responsable de magasin,
- Chargé d'études marketing,
- Responsable de communication,
- Responsable promotion des ventes,
- Animateur de réseau,
- Chef de projet évènementiel,
- Chargé de communication évènementielle,

**Marché du travail**

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Faible (2/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 950 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible)<br>U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 16 808                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>     | 27 %                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Emplois saisonniers</b>             | 11 %                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b> | R1X68 — Employés des services commerciaux<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique<br>U0X80 — Assistants de la communication<br>U0X90 — Cadres de la communication |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Sont admis à se présenter en première année les candidats titulaires d'un baccalauréat général ou technologique (ou titre équivalent) au moment de la rentrée universitaire.

Sont admis à se présenter en 2ème année, les candidats justifiant d'un baccalauréat général ou technologique et d'une attestation de réussite complète (60 ECTS acquis) à une première année d'études en lien avec les options du programme bac+3 Responsable du développement commercial et marketing.

Sont admis à se présenter en 3ème année, les candidats titulaires d'un BTS, DUT, Titre niveau 5, Licence 2, les candidats ayant effectué deux années de classes prépa, diplôme visé ou certifié avec 120 crédits validés

### PRÉREQUIS À LA VALIDATION

La certification est acquise quand l'intégralité des blocs est validée.

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

Jury national, dont les membres sont approuvés par le Recteur, est composé d'un représentant du Recteur de l'Académie de Paris, du Président et du Vice - Président, des membres de la Direction, des enseignants chercheurs, des membres de l'équipe enseignante et des représentants du monde professionnel.

50% venant de l'enseignement supérieur, 50% du milieu professionnel

## 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).

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Prise en charge usuelle</b> | 8 692 €                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Selon la branche</b>        | 6 000 € – 12 000 €                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Prise en charge</b>         | <b>Branches concernées</b>                                                                                                                                                                                                                           |
| 8 692 €                        | Valeur par défaut · 175 branches                                                                                                                                                                                                                     |
| 12 000 €                       | CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE Travail Temporaire, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEF de la Publicité, CPNEF de la presse et des agences de presse |
| 9 500 €                        | CPNE Casinos, CPNE de la branche de la Distribution Directe, CPNEF de l'Exploitation cinématographique et de la Distribution de films, CPNEF de l'audiovisuel, CPNEF du golf                                                                         |
| 10 140 €                       | CPNEFP de l'enseignement privé indépendant, CPNEFP de la Restauration rapide                                                                                                                                                                         |
| 7 923 €                        | CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement                                                                                                                   |
| 7 500 €                        | CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP des industries des tuiles et briques                                                                                                                                                                   |

|          |                                                                                                        |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7 460 €  | CPNE des Vins et Spiritueux, CPNEFP des entreprises d'expédition et d'exportation de fruits et légumes |
| 10 865 € | CPNE des Télécoms                                                                                      |
| 9 000 €  | CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire                                 |
| 8 990 €  | CPNEFP Mutualité                                                                                       |
| 8 285 €  | CPNEFP Commerce à distance                                                                             |
| 8 157 €  | CPNEFP Coopératives de consommateurs                                                                   |
| 8 134 €  | CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie                                                  |
| 8 057 €  | CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)                 |
| 8 036 €  | CPNE FP Branche des magasins du Bricolage                                                              |
| 8 029 €  | CPNEFP des jardineries et graineteries                                                                 |
| 8 000 €  | CPNEFP du négoce des matériaux de construction                                                         |
| 7 651 €  | CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes                    |
| 7 243 €  | CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire                                                   |
| 7 000 €  | CPNE chimie                                                                                            |
| 6 000 €  | CPNEFP de la métallurgie                                                                               |

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2024

Date de dernière délivrance possible 31/08/2024

## Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)  
RNCP39556

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF  
<http://www.icd-ecoles.com>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37713/>