

Développeur commercial et marketing

RNCP37974 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	100, 312
Formacode(s)	34554, 34076, 34031
Code(s) ROME	E1205, D1406, M1705, D1402, E1101
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

ISTEC · SIRET : 90023572200023

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cadre généraliste :

Le titulaire de la fonction est un cadre polyvalent qui peut être amené à effectuer des actions commerciales, de marketing, de communication et de gestion d'entreprise. Il peut également exercer des activités d'assistance en ressources humaines.

Cadre spécialiste :

En tant que spécialiste en marketing, il réalise des études marketing quantitatives ou qualitatives dans un environnement B to B ou B to C.

Il met en œuvre le plan marketing et de communication et gère l'univers d'une marque ou d'un produit. En tant que spécialiste en communication d'entreprise, il conçoit et développe des politiques et des actions de communication internes ou externes.

Le spécialiste en commercial établit et met en œuvre un plan commercial et mobilise un ensemble d'outils. Il sait conduire une vente complexe et conçoit des argumentaires en B2B ou B2C. Il rédige des propositions commerciales.

En tant que spécialiste en gestion

:

il manage et anime au quotidien une équipe commerciale et construit ou pilote des outils comptables et financiers. Il gère des projets transverses en utilisant les méthodes agiles (SCRUM).

Les compétences transversales maîtrisées : il est amené à évoluer sur les marchés internationaux en anglais. Il utilise les outils bureautiques et professionnels (packoffice, gestion de projet, etc...).

ACTIVITÉS VISÉES

Le développeur Commercial et Marketing intervient dans tout type d'entreprise aussi bien en Business to business (B to B) qu'en Business to Consumer (B to C).

Les principales activités exercées sont les suivantes :

- Commerciales : Il établit un plan commercial et mobilise un ensemble d'outils (argumentaire de vente, outils de prospection). Il conclut une vente complexe et conçoit des argumentaires.

Il

met en œuvre des actions commerciales (collecte de données, stratégie commerciale, fidélisation, etc ...).

Il rédige des propositions commerciales. Il anime un site multi-média.

- Marketing :

Il réalise différentes études (sectorielles, de marché, marketing) en mobilisant les outils adaptés (marketing opérationnel, mix marketing) dans un environnement B to B ou B to C.

Il met en œuvre le plan marketing et de communication.

Il mobilise les concepts marketing (cross canal, multicanal, etc..).

Il élabore et gère l'univers digital d'une marque.

- Management :

Il manage et anime au quotidien une équipe (recrutement, formation, évaluation, motivation, implication des collaborateurs).

- Gestion :

Il exploite des dispositifs comptables et d'analyse financière (trésorerie, analyse et maîtrise des coûts, indicateurs de performance).

Il conçoit et suit des tableaux de bord.

- Transversales :

Il est amené à évoluer sur les marchés internationaux en anglais. Il utilise les outils bureautiques (packoffice, gestion de projet, etc...).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Négociation et développement commercial

Créer ou gérer une TPE dans un contexte national, en ayant défini préalablement son business model et son business plan.

Assurer avec succès le développement de cette entreprise en cohérence avec son business plan.

Concevoir, organiser, déployer et piloter l'activité de façon à satisfaire aux attentes du marché par une offre produits ou services adaptée et définir les conditions d'une activité pérenne.

- Marketing digital et communication

Maîtriser des méthodes et outils spécifiques du digital.

Mettre en perspective les outils digitaux dans le cadre d'une activité en multi et omnicanal en B to B et B to C.

Créer et développer une activité digitale pour tout organisme commercial ou associatif.

Gérer avec pertinence les réseaux sociaux et une communauté en adéquation avec la stratégie relationnelle ou transactionnelle de l'entreprise.

- Finance et gestion d'entreprise

Interpréter les documents comptables et financiers d'une entreprise, évaluer sa santé financière et proposer des recommandations stratégiques pour améliorer sa rentabilité et sa solvabilité.

Etablir, suivre, et contrôler les budgets, identifier les écarts entre les prévisions et les réalisations, et proposer des actions correctrices ou d'optimisation.

Identifier, évaluer et prioriser les risques financiers auxquels l'entreprise est exposée, et mettre en place des stratégies et des instruments de couverture pour les limiter.

Diriger et motiver une équipe financière, gérer des projets transversaux liés à la finance et la gestion, et collaborer efficacement avec d'autres départements (par exemple, les ressources humaines, le marketing, la production).

- Entrepreneuriat et leadership responsable

Conceptualiser une idée d'entreprise, élaborer un plan d'affaires solide, lever des fonds et lancer une nouvelle entreprise.

Guider une équipe ou une organisation tout en tenant compte des aspects éthiques, sociaux et environnementaux dans la prise de décision.

Encourager et gérer l'innovation au sein d'une organisation, piloter le changement de manière efficace et inclusive.

Communiquer efficacement l'identité, la vision et les valeurs d'une entreprise aux parties prenantes internes et externes, et les engager dans une démarche collective.

- Management and international business

Concevoir, organiser, déployer et piloter une activité commerciale ou marketing à l'international.

Communiquer et gérer des situations professionnelles en langue anglaise.

Développer une stratégie marketing, commerciale ou de communication avec une dimension internationale ou dans un environnement international en prenant en compte l'interculturel.

Blocs de compétences

RNCP37974BC01 — Concevoir et mettre en œuvre une stratégie marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Comprendre, analyser et répondre à un cahier des charges ou appel d'offre
Élaborer une étude de marché, sectorielle, marketing en appliquant une méthodologie quantitative et qualitative
Mobiliser les outils du marketing opérationnel dans un environnement B to C et B to B
Élaborer et mobiliser des argumentaires de vente,
Construire et utiliser un plan marketing.
Choisir les outils financiers adaptés
Concevoir une stratégie de communication omnicanal pertinente.
Élaborer et gérer l'univers digital d'une marque

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu des connaissances avec évaluation individuelle sur chaque cours renvoyant au bloc de compétences
Évaluation formative ou sommative des compétences démontrées lors de travaux de groupes sur différents projets :
Etude de marché
Réalisation d'un plan marketing
Élaboration d'une stratégie de communication et de commercialisation
Réalisation d'un business plan

RNCP37974BC02 — Concevoir et appliquer une stratégie commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir les attentes des clients à l'aide d'études (marketing, marché, etc...)
Élaborer le plan d'action commerciale
Maîtriser les outils de l'action commerciale
Mener une négociation commerciale en B to B et ou B to C
Mettre en œuvre des actions Médias et Réseaux Sociaux,
Concevoir et analyser les tableaux commerciaux
Animer un site multimédia et en piloter les analytics

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu des connaissances avec évaluation individuelle sur chaque cours renvoyant au bloc de compétences
Évaluation formative ou sommative des compétences démontrées lors de travaux de groupes sur différents projets :
Élaboration d'un plan d'action commerciale Séminaires de vente et de négociation
Création et pilotage de sites web

RNCP37974BC03 — Manager et développer une équipe commerciale ou marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en œuvre un processus de recrutement
Mobiliser les outils d'animation d'une équipe
Utiliser les outils d'évaluation des membres de l'équipe
Choisir les outils de formation adaptés aux collaborateurs
Animer une équipe de vente au quotidien
Comprendre et appliquer les règles du droit du travail
Connaître les bases des sciences humaines (sociologie, psychologie)
Utiliser les outils de la communication interpersonnelle dans un contexte professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu des connaissances avec évaluation individuelle sur chaque cours renvoyant au bloc de compétences.
Évaluation sommative des compétences démontrées lors de travaux de groupes sur différents projets :
Etudes de cas et mises en situations professionnelles

RNCP37974BC04 — Elaborer, suivre et contrôler les budgets marketing et commerciaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Comprendre et exploiter les documents comptables et financiers de l'entreprise

Construire et suivre des tableaux de pilotage budgétaire et des indicateurs de performance et effectuer des reportings à la direction

Analyser la rentabilité d'un projet commercial

Analyser la capacité financière des clients et mettre en œuvre un dispositif de contrôle adapté

Maîtriser les mécanismes fondamentaux de l'économie et la finance d'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu des connaissances avec évaluation individuelle sur chaque cours renvoyant au bloc de compétences

Évaluation sommative des compétences démontrées lors de travaux de groupes sur différents projets :

Élaboration des documents comptables et financiers dans le cadre d'un projet de création d'entreprise

RNCP37974BC05 — Faire preuve d'esprit d'entreprise et d'innovation

LISTE DE COMPÉTENCES

Monter un projet de création ou de reprise d'entreprise

Élaborer un business plan,

Construire un dossier dans le respect de l'environnement économique et juridique

Faire preuve de créativité

Prendre en compte les impacts de la RSE, des applications numériques et des nouveaux modes de communication sur les modèles d'affaires des entreprises.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu des connaissances avec évaluation individuelle sur chaque cours renvoyant au bloc de compétences

Évaluation sommative des compétences démontrées lors de travaux de groupes sur différents projets: Suivi et coaching individuel ou de groupe d'un projet de création d'entreprise orienté vers les nouveaux modèles

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activités privé ou public Toutes tailles d'entreprises

Le titulaire du diplôme travaille en entreprise, en agence ou en cabinet de conseil principalement dans les secteurs du commercial, marketing et de la communication en B2B ou B2C.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable des ventes
- Commercial
- Responsable clientèle
- Assistant marketing
- Chargé de communication
- Web marketeur
- Infographiste
- Community manager

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 788 €

Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) U1X82 — Graphistes, dessinateurs, stylistes, décorateurs et créateurs de supports de communication visuelle · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 077
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	8 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés 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 U1X82 — Graphistes, dessinateurs, stylistes, décorateurs et créateurs de supports de communication visuelle

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Représentant du ministère, du rectorat et membres ISTEK (direction et professeurs)

50% organisme; 50% représentant du monde professionnel

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Représentant du ministère, du rectorat et membres ISTEK (direction et professeurs)

50% organisme; 50% représentant du monde professionnel

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Représentant du ministère, du rectorat et membres ISTEK (direction et professeurs)

50% organisme; 50% représentant du monde professionnel

COMPOSITION DU JURY — VAE

75% organisme; 25% représentant du monde 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).

Prise en charge usuelle	7 873 €
Selon la branche	6 000 € – 8 240 €
Prise en charge	Branches concernées
7 873 €	Valeur par défaut · 185 branches
8 240 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNEF de la Publicité, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Transformation Laitière, CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie

7 900 €	CPNEF de l'audiovisuel, CPNEFP Mutualité
7 604 €	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 FP Branche des magasins du Bricolage, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique
8 208 €	CPNEF de la Branche des organismes de formation
8 000 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine
7 887 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 858 €	CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance
7 519 €	CPNEFP Import-Export
7 301 €	CPNE des Télécoms
7 200 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 076 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34891

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42390

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37974/>