

Responsable du développement commercial et marketing

RNCP39556 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DipViGrL — Diplôme visé grade de licence
Code(s) NSF	310
Formacode(s)	34053, 34593, 46340, 34582, 34093
Code(s) ROME	E1107, M1704, M1707, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2027

Certificateur(s)

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

INSTITUT DE GESTION SOCIALE (IGS) · SIRET : 31249509600157

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
ICD	31249509600231	Former et organiser l'évaluation
ICD	31249509600371	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 omnicanal, du développement commercial et du marketing opérationnel, au sein de tout type d'entreprise et secteur d'activité.

Cette certification vise l'acquisition de compétences « métiers » opérationnelles et de compétences transverses et réflexives nécessaires à un manager autonome et évolutif, capable d'agir en mode projet.

ACTIVITÉS VISÉES

- Réalisation d'études marketing
- Construction d'une offre de produits /services y compris dans une dimension internationale
- 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.
- Produire 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.
- Contribuer à la définition de la stratégie marketing et concevoir un plan marketing
- Définir la stratégie commerciale et réaliser un plan d'actions commercial.
- Définir les budgets, les ressources et les objectifs nécessaires à la réalisation des plans d'actions commerciaux et marketing
- Planifier les actions, négocier, allouer et optimiser 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

RNCP39556BC01 — 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.

RNCP39556BC02 — 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.

RNCP39556BC03 — 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.

RNCP39556BC04 — 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.

RNCP39556BC05 — 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.

RNCP39556BC06 — 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
- Produire une veille stratégique et sectorielle afin de mieux identifier et anticiper les opportunités de développement pour l'entreprise y compris à l'international

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.

RNCP39556BC07 — 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
- Contribuer à 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.

RNCP39556BC08 — 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
- Maîtriser 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,
du
e-commerce,
secteur de l'évènementiel, du tourisme, de la culture et du sport.
En France et à l'international .

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef de secteur ,
- 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 événementiel,
- Chargé de communication événementielle,

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 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

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 de la certification 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

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).

Prise en charge usuelle	8 692 €
Selon la branche	6 000 € – 12 000 €
Prise en charge	Branches concernées
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 31/08/2027

Date de dernière délivrance possible 31/08/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	90	0	65 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP37713

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39556/>