

Métiers du marketing opérationnel (fiche nationale)

RNCP40503 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34053
Code(s) ROME	M1403, M1704, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/12/2029

Certificateur(s)

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

UNIVERSITE DE LA REUNION · SIRET : 19974478000016

UNIVERSITE MARIE ET LOUIS PASTEUR (UMLP) · SIRET : 93810656400017

UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE · SIRET : 19781944400013

UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE · SIRET : 19941111700013

UNIVERSITE D EVRY VAL D ESSONNE · SIRET : 19911975100014

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASFO EMPLOI	43932102700013	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT CATHOLIQUE DE LILLE	77562424000013	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT DE LA FONCTION COMMERCIALE	41900799200037	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La licence professionnelle est un diplôme national de l'enseignement supérieur qui confère à son titulaire le grade de licence. Elle confère les mêmes droits à tous ses titulaires, quel que soit l'établissement qui l'a délivrée.

La licence professionnelle poursuit un objectif d'insertion professionnelle et elle est organisée pour favoriser la formation tout au long de la vie.

La licence professionnelle favorise la personnalisation des parcours de formation et offre des dispositifs d'accompagnement pédagogique, en tenant compte de la diversité et des spécificités des publics accueillis en formation initiale et en formation continue.

Dans un contexte de forte concurrence et d'instabilité des marchés, beaucoup d'entreprises dynamisent leur efficacité commerciale grâce à l'utilisation d'outils marketing. Ces entreprises ont besoin, dans cette perspective, de personnes pouvant assurer le pilotage de la relation client, le management d'une équipe commerciale, la réalisation d'études, la mise en place de campagnes de communication, le développement d'une marque, etc. et ce en visant toujours plus d'innovation, tant dans les démarches que les outils mobilisés. Pour répondre aux besoins de ces entreprises, la licence professionnelle Métiers du marketing opérationnel certifie les compétences des professionnels accompagnant

le développement marketing et commercial, demandé par de nombreuses entreprises.

ACTIVITÉS VISÉES

- Veille concurrentielle du marché sur lequel l'entreprise opère
- Analyse des attentes du consommateur
- Conception

des axes de développement produit

- Participation à l'élaboration de plan marketing
- Accompagnement de commerciaux sur le terrain pour remonter des actions concrètes
- Proposition d'opérations de marketing direct
- Conception et mise à disposition des réseaux commerciaux des outils et des supports d'aide à la vente
- Conception d'argumentaires de vente et outils de vente

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 ainsi que pour collaborer en interne et en externe
- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- 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
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

Compétences spécifiques de la mention

- Réaliser une veille concurrentielle en recherchant des informations et en constituant un réseau virtuel ou réel afin de maintenir son niveau d'informations sur les évolutions et tendances des marchés.
- Réaliser des analyses de marchés et de tendances, en utilisant des démarches et outils appropriés et innovants, pour formaliser des diagnostics pertinents et identifier les opportunités.
- Appréhender les règles en droit des affaires et en finance en connaissant les principes et les fondamentaux juridiques et financiers pour contribuer au développement d'affaires.
- Cibler différents groupes de consommateurs à partir de critères clairs et mesurables en utilisant la data et en s'appuyant sur les nouvelles technologies numériques pour mieux personnaliser les campagnes marketing en lien avec la stratégie globale de l'entreprise
- Contribuer à la mise en œuvre d'une stratégie de positionnement en proposant des idées ou expériences clients innovantes afin de différencier l'offre de produits et de services de l'entreprise dans un contexte de développement durable pour attirer et fidéliser les clients
- Contribuer à la rédaction d'un plan d'actions commerciales en proposant un mix marketing (Produit, Prix, Distribution, Promotion) en fonction des objectifs commerciaux fixés, en sachant organiser et mettre en œuvre des projets de marketing opérationnel et de communication pour atteindre les objectifs cibles.
- Assurer la gestion des campagnes marketing, en utilisant divers canaux de communication et en suivant les performances des campagnes pour ajuster les stratégies en temps réel.
- Mesurer la performance des actions marketing déployées en suivant les résultats en termes de développement des ventes et de fidélisation de la clientèle par segment pour évaluer le ROI (Retour sur investissement)
- Analyser les écarts de performance des campagnes marketing en identifiant les causes de non-atteinte des objectifs initiaux fixés afin de mettre en œuvre des actions correctives pour améliorer le ROI (Retour sur investissement)
- Coordonner le travail en équipe en fédérant des personnes de différents services autour de projets de marketing

opérationnel afin de développer la performance collective.

Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national.

Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement

Blocs de compétences

RNCP40503BC01 — Utiliser les outils numériques de référence

LISTE DE COMPÉTENCES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40503BC02 — Exploiter des données à des fins d'analyse

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- Développer une argumentation avec esprit critique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40503BC03 — S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère

LISTE DE COMPÉTENCES

- 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

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40503BC04 — Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

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
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40503BC05 — Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale

- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40503BC06 — Analyser un contexte d'affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

- Réaliser une veille concurrentielle en recherchant des informations et en constituant un réseau virtuel ou réel afin de maintenir son niveau d'informations sur les évolutions et tendances des marchés.
- Réaliser des analyses de marchés et de tendances, en utilisant des démarches et outils appropriés et innovants, pour formaliser des diagnostics pertinents et identifier les opportunités.
- Appréhender les règles en droit des affaires et en finance en connaissant les principes et les fondamentaux juridiques et financiers pour contribuer au développement d'affaires.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40503BC07 — Participer au développement de stratégies marketing et commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

- Cibler différents groupes de consommateurs à partir de critères clairs et mesurables en utilisant la data et en s'appuyant sur les nouvelles technologies numériques pour mieux personnaliser les campagnes marketing en lien avec la stratégie globale de l'entreprise
- Contribuer à la mise en œuvre d'une stratégie de positionnement en proposant des idées ou expériences clients innovantes afin de différencier l'offre de produits et de services de l'entreprise dans un contexte de développement durable pour attirer et fidéliser les clients
- Contribuer à la rédaction d'un plan d'actions commerciales en proposant un mix marketing (Produit, Prix, Distribution, Promotion) en fonction des objectifs commerciaux fixés, en sachant organiser et mettre en œuvre des projets de marketing opérationnel et de communication pour atteindre les objectifs cibles.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40503BC08 — Mettre en œuvre des actions de marketing opérationnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Assurer la gestion des campagnes marketing, en utilisant divers canaux de communication et en suivant les performances des campagnes pour ajuster les stratégies en temps réel.
- Mesurer la performance des actions marketing déployées en suivant les résultats en termes de développement des ventes et de fidélisation de la clientèle par segment pour évaluer le ROI (Retour sur investissement)
- Analyser les écarts de performance des campagnes marketing en identifiant les causes de non-atteinte des objectifs initiaux fixés afin de mettre en œuvre des actions correctives pour améliorer le ROI (Retour sur investissement)
- Coordonner le travail en équipe en fédérant des personnes de différents services autour de projets de marketing opérationnel afin de développer la performance collective.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- G : Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles
- K : Activités financières et d'assurance
- I : Hébergement et restauration
- R : Arts, spectacles et activités récréatives

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Assistant chef produit
- Assistant marketing
- Assistant promotion des ventes
- Assistant chef de marché
- Assistant études de marché
- Assistant communication

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 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 067 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	13 733
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques 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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

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

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation

- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Articles L6411-1 à L6423-3 du Code du travail

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	6 936 €
Selon la branche	5 806 € – 6 936 €
Prise en charge	Branches concernées
6 936 €	Valeur par défaut · 200 branches
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP de la métallurgie
6 855 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE chimie, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
5 806 €	CPNE désinfection, désinsectisation et dératisation, CPNEFP Commerce à distance
6 889 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 760 €	CPNE Banque
6 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
6 400 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2029
Date de dernière délivrance possible	31/12/2033

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP30152

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.univ-reunion.fr/>

<https://www.uvsq.fr/>

<https://www.univ-evry.fr/>

<https://www.univ-fcomte.fr/>

<https://www.u-pec.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40503/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
------------------------------------	---

Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2026 à 08/2028

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