

Développeur commercial et marketing

RNCP42390 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34554, 34056, 34031, 34076
Code(s) ROME	D1402, D1406, M1704, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2029

Certificateur(s)

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

ISTEC · SIRET : 90023572200023

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOC INSTITUTION ST ASPAIS DE MELUN	35319145500016	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans un monde des affaires en profonde mutation, marqué par la digitalisation, la transition écologique, les nouvelles exigences de transparence et de performance durable, les entreprises doivent repenser leurs modèles de gestion, renforcer leur agilité stratégique et disposer de collaborateurs prêts à répondre à ces enjeux majeurs.

Répondant aux besoins exprimés par les entreprises lors de multiples rencontres, l'objectif du diplôme Développeur commercial et marketing est de former des cadres polyvalents agiles et entreprenants disposant d'une solide formation générale dans le domaine de la gestion des entreprises et formés aux problématiques du DD&RSE. Les 2 premières années correspondent à un cadre généraliste visant l'acquisition d'un socle commun de compétences en stratégie d'entreprise, communication, gestion de projets, management et environnements organisationnels.

En troisième et dernière année du programme, chaque étudiant approfondit ses compétences en se spécialisant dans l'un des domaines suivants : Marketing & Sales, Finance & Juridique, Communication & Influence, Entrepreneuriat & Innovation, Management & Ressources Humaines et International & Geopolitics (full english track).

En tant que spécialiste en marketing, il conçoit, pilote et optimise des stratégies marketing et commerciales performantes, en s'appuyant sur l'analyse des données, les outils digitaux et la compréhension des comportements clients afin de contribuer durablement à la croissance et à la performance des organisations.

En tant que spécialiste en management et RH, il conçoit et pilote des politiques RH, accompagne les transformations des organisations et manage les talents, en intégrant les enjeux sociaux, juridiques et organisationnels du monde professionnel.

En tant que spécialiste en entrepreneuriat, il conçoit, développe et pilote des projets innovants, en maîtrisant les dimensions stratégiques, financières, juridiques et entrepreneuriales nécessaires à la création et à la croissance d'une activité.

En tant que spécialiste en finance, il analyse et pilote la performance financière des organisations, tout en intégrant

les enjeux réglementaires, juridiques et de conformité afin d'accompagner la prise de décision stratégique et la maîtrise des risques.

En tant que spécialiste en communication, il conçoit, développe et pilote des stratégies de communication globales, en maîtrisant les enjeux médiatiques, digitaux, réputationnels et sociétaux afin de renforcer l'image et l'influence des organisations.

En tant que spécialiste en géopolitique, il analyse les environnements internationaux, anticipe les risques géopolitiques et accompagne les stratégies de développement et d'expansion des organisations dans un contexte globalisé.

Au-delà des compétences techniques, ce programme insiste sur l'acquisition de compétences comportementales particulièrement attendues par les entreprises : travail de groupe, leadership, animation d'équipe, capacité d'expression, esprit d'entreprise...

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 :

- Etablissement et mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales
- Réalisation d'études (sectorielle, marché et marketing)
- Elaboration et mise en œuvre du plan marketing et de communication
- Gestion de l'univers digital d'une marque
- Management d'une équipe
- Analyse et exploitation des données financières

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Créer une TPE dans un contexte national, en définissant le business model et le business plan, afin de structurer une activité viable.
- Développer une entreprise, en mettant en œuvre les actions prévues dans le business plan, afin d'assurer sa croissance.
- Piloter l'activité, en utilisant des outils de gestion adaptés, afin d'assurer la pérennité de l'entreprise.
- Exploiter les leviers du marketing digital, en utilisant des outils et canaux adaptés, afin d'accroître la visibilité et la performance commerciale.
- Animer une communauté sur les réseaux sociaux, en déployant une stratégie de communication cohérente, afin de renforcer l'engagement et la notoriété.
- Analyser les documents comptables et financiers, en évaluant la performance et les risques, afin de formuler des recommandations d'amélioration.
- Élaborer et suivre des budgets, en analysant les écarts et en proposant des actions correctrices, afin d'optimiser la performance financière.
- Encadrer une équipe, en mobilisant des pratiques managériales adaptées, afin de développer la performance collective.
- Coordonner des projets transversaux, en collaborant avec les différentes parties prenantes, afin d'assurer la cohérence des actions.
- Intégrer les enjeux éthiques et de RSE, en les prenant en compte dans les décisions, afin de garantir un développement responsable.
- Promouvoir l'innovation, en encourageant les initiatives et les pratiques créatives, afin de renforcer la compétitivité de l'organisation.
- Porter la vision et les valeurs de l'entreprise, en communiquant auprès des parties prenantes internes et externes, afin de favoriser l'adhésion collective.
- Adapter son action à un contexte international ou interculturel, en tenant compte des spécificités culturelles, afin de sécuriser les interactions professionnelles.
- Communiquer en anglais dans un cadre professionnel, en utilisant un vocabulaire adapté, afin d'échanger efficacement en contexte international.

Blocs de compétences

RNCP42390BC01 — Connaître et utiliser les outils numériques

LISTE DE COMPÉTENCES

- Produire des documents professionnels clairs, structurés et conformes aux standards de communication de l'organisation, en exploitant les fonctionnalités avancées des outils bureautiques (formules, mises en forme, automatisations, intégration de tableaux et graphiques), afin de répondre aux exigences de qualité et d'efficacité attendues dans l'environnement professionnel.
- Concevoir, suivre et optimiser des actions marketing et commerciales digitales, en sélectionnant les outils spécifiques adaptés aux objectifs, au public cible et aux indicateurs de performance (CRM, plateformes emailing, analytics, CMS), afin de maximiser l'efficacité des dispositifs de prospection et de fidélisation.
- Déployer des stratégies de communication immersive et interactive, en adaptant les formats, les canaux et les messages aux comportements des utilisateurs via les technologies numériques émergentes (réseaux sociaux, plateformes collaboratives, réalité virtuelle ou augmentée, IA générative), afin de renforcer la visibilité, l'engagement et l'impact des prises de parole de l'organisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu, examen terminal, mises en situation professionnelle, projets individuels et en groupe

RNCP42390BC02 — Exploiter des données et réaliser des études

LISTE DE COMPÉTENCES

- Collecter et sélectionner des informations pertinentes, en croisant des sources fiables et en respectant les règles d'éthique et de citation, afin d'alimenter une analyse stratégique, marketing ou commerciale.
- Interpréter des données quantitatives et qualitatives, en appliquant des méthodes d'analyse adaptées, afin d'identifier des tendances et d'éclairer la prise de décision..
- Transformer des données en indicateurs lisibles, en utilisant des outils d'analyse et en construisant des tableaux de bord ou des graphiques, afin de faciliter leur exploitation décisionnelle.
- Conduire une étude de marché ou sectorielle, en appliquant des méthodes d'analyse appropriées et en restituant les résultats à l'écrit et à l'oral, afin de formuler des recommandations opérationnelles.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu, examen terminal, mises en situation professionnelle, réalisation du Mémoire Pro, étude sectorielle, étude de marché

RNCP42390BC03 — S'exprimer et communiquer en français et en anglais

LISTE DE COMPÉTENCES

- Interagir en anglais dans un contexte professionnel, à l'écrit comme à l'oral, en adaptant son vocabulaire et sa syntaxe, afin de communiquer efficacement en environnement international.
- Présenter un projet ou des résultats en anglais, en structurant un discours clair et adapté au public et en répondant aux échanges, afin d'informer, convaincre ou rendre compte.
- Extraire et synthétiser des informations en langue anglaise, en sélectionnant les contenus pertinents, afin d'alimenter une analyse ou un livrable professionnel.
- Contribuer à un projet collectif, en adoptant une posture d'écoute, de coopération et de proposition, afin de garantir la qualité des livrables produits en équipe.
- Restituer les résultats d'un projet, en s'appuyant sur des supports adaptés et un discours structuré, afin de valoriser les analyses et formuler des recommandations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu, examen terminal, mises en situation professionnelle, test Global Exam, test Voltaire

RNCP42390BC04 — Concevoir son projet professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Appréhender les grandes fonctions de l'entreprise (finance, RH, marketing, etc.) et leur interdépendance, en étudiant des cas concrets et en observant le fonctionnement de l'organisation d'accueil en stage ou en alternance, afin de comprendre leur rôle respectif dans la création de valeur et la performance globale.
- Exercer ses missions en entreprise avec efficacité et autonomie, en s'adaptant aux exigences et à la culture de l'organisation et en mettant en œuvre ses compétences techniques et relationnelles, afin d'atteindre les objectifs confiés dans le cadre d'un stage, d'une alternance ou d'un emploi.
- Adopter une posture proactive et entrepreneuriale au sein de l'organisation, en prenant des initiatives raisonnées et

en s'impliquant activement dans les projets collectifs, afin de contribuer à la performance et au développement de l'entreprise.

- Piloter l'activité de l'entreprise à l'aide d'outils de suivi adaptés (tableaux de bord, indicateurs de performance, plans d'action), en interprétant les données disponibles et en proposant les ajustements nécessaires, afin d'optimiser la gestion opérationnelle et d'appuyer la prise de décision.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu, examen terminal, mises en situation professionnelle, projet COSS passeport compétences

RNCP42390BC05 — Agir au responsabilité

LISTE DE COMPÉTENCES

- Participer activement à un travail d'équipe, en s'inscrivant dans une dynamique collective fondée sur la coopération, l'engagement et le respect des rôles de chacun, afin d'atteindre les objectifs communs dans les délais et conditions attendus.
- Intégrer les enjeux du développement durable et de la RSE dans ses missions et ses décisions, en identifiant les dimensions environnementales, sociales, éthiques et de gouvernance propres à chaque projet, afin d'agir de manière responsable et conforme aux exigences d'une organisation engagée.
- Décider et agir en entrepreneur responsable, en évaluant l'impact économique, social et environnemental de ses choix et en associant les parties prenantes concernées aux projets, afin de contribuer à un développement soutenable et éthique de l'activité.
- Encadrer et animer une équipe, en définissant les rôles et objectifs de chacun, en assurant le suivi de l'activité et en pratiquant une communication managériale adaptée aux situations et aux profils, afin de fédérer les collaborateurs et atteindre les objectifs fixés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu, examen terminal, mises en situation professionnelle, études de cas, projet My StartUP, séminaire et projet éco-responsable, rapport Mission en entreprise

RNCP42390BC06 — Comprendre l'écosystème des affaires et son évolution

LISTE DE COMPÉTENCES

- Surveiller l'environnement économique et juridique de l'entreprise, en conduisant une veille sectorielle, juridique et concurrentielle régulière, afin d'anticiper les contraintes réglementaires et les opportunités de marché susceptibles d'influencer l'activité.
- Repérer et analyser les mutations majeures de l'écosystème des affaires (technologiques, sociétales, environnementales, etc.), en s'appuyant sur des exemples concrets, afin d'adapter les modèles d'affaires et les stratégies de l'entreprise aux évolutions de son contexte.
- Cartographier les interactions entre les grandes fonctions de l'entreprise, en formalisant les processus et les flux de décision, afin d'optimiser la coopération interservices et de renforcer la création de valeur au sein de l'organisation.
- Diagnostiquer les facteurs macro-environnementaux qui influencent les organisations, en recourant à des outils d'analyse stratégique (PESTEL, SWOT), afin de concevoir des modèles économiques durables et adaptés aux réalités du marché.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu, examen terminal, mises en situation professionnelle, études de cas, travaux de groupe avec présentation et soutenance.

RNCP42390BC07 — Mettre en œuvre la gestion de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

- Définir une stratégie et un plan d'actions marketing, en analysant les besoins du marché et en structurant les leviers du marketing mix et de la segmentation, afin d'atteindre les objectifs de l'entreprise.
- Structurer une stratégie commerciale, en déterminant les orientations de développement et en élaborant un plan d'actions chiffré et argumenté à court et moyen terme, afin d'accroître les ventes, fidéliser les clients et conquérir de nouveaux marchés.
- Examiner les états comptables et financiers, en interprétant les documents financiers (bilan, compte de résultat, SIG) et en repérant les indicateurs clés de performance et les zones de risque, afin d'évaluer la santé financière de l'organisation.
- Piloter la gestion financière de l'entreprise, en suivant la trésorerie, les investissements et les charges à travers des

prévisionnels et des budgets, afin d'assurer la rentabilité et la pérennité de l'organisation.

- Développer la gestion des ressources humaines, en mettant en œuvre des processus conformes au droit du travail et adaptés aux besoins de l'organisation, afin de renforcer les compétences et la performance collective.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu, examen terminal, mises en situation professionnelle, études de cas, séminaire négociation et séminaire vente, travaux individuels et de groupe avec présentation et soutenance

RNCP42390BC08 — Comprendre et mettre en œuvre les pratiques professionnelles

LISTE DE COMPÉTENCES

- Piloter un projet de création d'entreprise, en définissant l'offre produit, en formalisant le modèle d'affaires, en réalisant une étude de marché et en déterminant la forme juridique ainsi que les modalités de financement, afin de transformer une idée en activité viable.
- Élaborer un business plan, en structurant la vision, les objectifs et la stratégie, et en détaillant le modèle économique, les prévisions financières et les indicateurs de pilotage, afin de convaincre des partenaires et sécuriser le lancement du projet.
- Définir une stratégie globale de développement de l'entreprise, en intégrant les dimensions commerciales, financières, RH et sociétales dans une logique de pilotage stratégique, afin d'assurer sa croissance et sa compétitivité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu, examen terminal, mises en situation professionnelle, études de cas, travaux individuels et de groupe avec présentation et soutenance, projet My StartUp, projet Exopter

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires du diplôme développeur commercial et marketing trouvent leur emploi dans tous les secteurs d'activités et dans des entreprises de toutes tailles appartenant aussi bien au secteur privé qu'au secteur public. Le titulaire du diplôme travaille en entreprise, en agence ou en cabinet de conseil principalement dans les secteurs du commerce, du marketing et de la communication en B2B ou B2C.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les postes ciblés demandent une bonne compétence technique, une large capacité d'initiative et d'autonomie, une bonne organisation et une bonne capacité relationnelle. Ces postes correspondent aux compétences attendues d'un diplômé Bac+3.

La liste ci-dessous, non exhaustive, présente les différentes fonctions que peuvent exercer les détenteurs de la certification :

- Responsable des ventes
- Commercial
- Responsable clientèle
- Assistant marketing
- Chargé de communication
- Web marketeur
- Business Developer
- Chef de projet digital
- Community manager
- Chargé de missions RH

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)	2 887 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	33 329
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

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

Représentant du ministère, du rectorat et membres ISTE, (direction et professeurs) 50% organisme; 50% représentant du monde professionnel

COMPOSITION DU JURY — VAE

75% organisme ; 25% représentant du monde professionnel

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2029
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP37974

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42390/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	1

Départements couverts	2
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2025 à 08/2030

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