

Marketing stratégique et développement d'affaires

RNCP42781 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310, 312, 313
Formacode(s)	34566, 34573, 34057, 41054
Code(s) ROME	M1705, M1704, M1703, C1203, E1107
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

INSTITUT DE GESTION SOCIALE (IGS) · SIRET : 31249509600157

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le diplôme « Marketing stratégique et développement d'affaires » vise à préparer des professionnels capables de concevoir, déployer et piloter des stratégies marketing et commerciales créatrices de valeur dans des environnements complexes, évolutifs et fortement concurrentiels.

Les titulaires de la certification exercent leurs activités au sein de PME, ETI, grandes entreprises, cabinets de conseil, agences spécialisées ou structures en transformation. Ils interviennent dans des fonctions liées au marketing stratégique, au développement commercial, à l'expérience client, à la gestion de projets et à l'exploitation des données au service de la performance.

Dans ce cadre, ils sont amenés à analyser des marchés et des comportements clients, élaborer des stratégies marketing et commerciales omnicanales, piloter des dispositifs de développement d'affaires, exploiter des données d'aide à la décision, conduire des projets complexes et formuler des recommandations stratégiques.

Les activités sont exercées avec un niveau élevé d'autonomie, de responsabilité et de capacité d'arbitrage. Les professionnels certifiés mobilisent des compétences analytiques, décisionnelles et relationnelles afin de contribuer à la performance durable des organisations dans un environnement économique, technologique et sociétal en constante évolution.

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de la certification conçoit, déploie et pilote la stratégie marketing et commerciale d'une organisation dans une logique omnicanale. Il analyse les marchés, exploite les données pour éclairer les décisions, développe la performance commerciale et l'expérience client, conduit des projets stratégiques et accompagne la transformation des organisations en intégrant les enjeux numériques, éthiques, environnementaux et interculturels. Il intervient dans des contextes complexes nécessitant une forte capacité d'analyse, de décision et de coordination des parties prenantes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Définir une stratégie marketing et commerciale fondée sur l'analyse de l'environnement et des marchés.

Piloter le développement commercial et la performance de l'organisation.

Concevoir et optimiser l'expérience client omnicanale.

Exploiter les données et les outils digitaux afin d'éclairer la décision stratégique.

Concevoir, conduire et évaluer des projets stratégiques en coordonnant les parties prenantes.

Intégrer les enjeux éthiques, sociétaux, environnementaux et interculturels dans les décisions.
Mobiliser un raisonnement analytique, un esprit critique et une argumentation rigoureuse pour résoudre des situations complexes.

Blocs de compétences

RNCP42781BC01 — Définir une stratégie marketing et commerciale omnicanale

LISTE DE COMPÉTENCES

Décrypter un environnement concurrentiel complexe afin d'identifier des opportunités de développement, en mobilisant des outils d'analyse stratégique et sectorielle

Élaborer une stratégie marketing et commerciale omnicanale différenciante afin de positionner l'offre sur des marchés concurrentiels, en structurant des choix cohérents et argumentés

Modéliser une proposition de valeur adaptée aux attentes des cibles afin d'assurer la pertinence de l'offre, en s'appuyant sur des analyses de besoins et de segmentation

Traduire des orientations stratégiques en dispositifs opérationnels afin d'assurer leur déploiement, en structurant un plan d'actions hiérarchisés

Évaluer les impacts économiques, éthiques et sociétaux des décisions afin d'intégrer les enjeux de durabilité, en mobilisant des référentiels RSE

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas individuel sur table avec l'analyse du stratégie marketing et commerciale et des recommandations.

Cas pratique (travail collectif en Lab) portant sur un projet de conception stratégique et donnant lieu à des livrables :

RNCP42781BC02 — Piloter le développement commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en œuvre des dispositifs de développement commercial afin d'atteindre des objectifs de performance, en mobilisant des leviers adaptés aux contextes de marché

Piloter la performance commerciale afin d'orienter les décisions, en construisant et en interprétant des indicateurs pertinents

Développer une relation client durable afin de maximiser la valeur, en structurant des interactions personnalisées

Ajuster les actions commerciales afin d'optimiser les résultats, en analysant les écarts et en intégrant les évolutions de l'environnement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique de pilotage commercial (épreuve individuelle)

Simulation / business game appliqué avec restitution

RNCP42781BC03 — Concevoir des expériences clients performantes

LISTE DE COMPÉTENCES

Concevoir des parcours clients omnicanaux afin d'optimiser l'expérience globale, en articulant les points de contact

Évaluer l'expérience client afin d'identifier des leviers d'amélioration, en mobilisant des données qualitatives et quantitatives

Mobiliser des outils de gestion de la relation client afin de piloter les interactions, en intégrant des solutions CRM et d'automatisation

Améliorer les dispositifs relationnels afin de renforcer la fidélisation, en exploitant les retours clients et les indicateurs de performance

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas expérience client (épreuve individuelle)

Projet de conception de parcours client avec restitution orale argumentée

RNCP42781BC04 — Exploiter des données via les outils digitaux et les données

LISTE DE COMPÉTENCES

Exploiter des jeux de données afin de produire des analyses décisionnelles, en mobilisant des méthodes quantitatives et qualitatives

Sélectionner et utiliser des outils digitaux afin de soutenir la prise de décision, en fonction des objectifs stratégiques

Transformer la donnée en recommandations opérationnelles afin d'éclairer les choix, en structurant une analyse

interprétative

Intégrer les évolutions technologiques afin d'anticiper leurs impacts, en développant une lecture prospective des usages, des outils et de leurs effets sur les décisions marketing et commerciales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas data (épreuve individuelle)

Projet digital/data avec restitution écrite et orale

RNCP42781BC05 — Concevoir et piloter des projets stratégiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Structurer un projet stratégique afin d'en garantir la cohérence, en définissant les étapes clés et les ressources associées

Coordonner des acteurs afin d'assurer la réalisation du projet, en organisant les interactions et les responsabilités

Arbitrer des décisions afin de sécuriser l'avancement, en mobilisant une analyse argumentée en contexte incertain

Suivre et ajuster le pilotage afin d'atteindre les objectifs, en analysant les écarts et en adaptant les actions

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projet de groupe sur le pilotage d'un projet

Étude de cas individuelle

Grand oral en sciences de gestion

RNCP42781BC06 — Intégrer les enjeux éthiques, RSE et interculturels

LISTE DE COMPÉTENCES

Évaluer les implications éthiques et sociétales afin d'éclairer les décisions, en mobilisant des référentiels adaptés

Intégrer des critères de durabilité afin d'assurer la responsabilité des actions, en les inscrivant dans une logique de performance globale

Adapter les pratiques professionnelles afin d'interagir efficacement en contexte interculturel, en tenant compte des spécificités locales

Argumenter des décisions afin de garantir leur conformité, en mobilisant des cadres réglementaires et éthiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas intégrant des enjeux RSE et éthiques avec analyse critique d'une situation professionnelle (travail individuel)

Évaluation en situation dans les projets Lab (intégration des dimensions RSE dans les livrables)

RNCP42781BC07 — Mobiliser l'esprit critique et l'analyse stratégique pour résoudre des problématiques complexes

LISTE DE COMPÉTENCES

Problématiser des situations complexes afin d'en structurer l'analyse, en mobilisant des cadres théoriques

Construire un raisonnement analytique afin de produire une réflexion rigoureuse, en organisant les arguments de manière logique

Développer une argumentation afin de soutenir une position, en mobilisant des éléments empiriques et conceptuels

Exercer un esprit critique afin d'évaluer des données et des discours, en prenant du recul

Défendre une position afin de convaincre un auditoire, à l'écrit comme à l'oral

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exercices d'argumentation et de débat structurés

Grand oral en sciences de gestion (épreuve individuelle devant jury académique et professionnel)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du diplôme peut exercer son activité dans tous les secteurs d'activité (services, industrie, luxe, banque et assurances, consulting...) et au sein de structures de toutes tailles, de la start up à l'entreprise d'envergure internationale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de projet e-business,

Responsables marketing on line,

Consultant marketing web et e-commerce,
 Community manager,
 Chefs de projet culturel et artistique,
 Cadre d'institution culturelle et/ou artistique,
 Conseiller artistique en entreprise,
 Chef de projet événementiel,
 Responsable du développement de la politique culturelle d'une Fondation,
 Expertise artistique et financière,
 Acheteur d'Art,
 Agent d'artiste et de collectif,
 Consultant GRC,
 Responsable base de données,
 Responsable centre d'appels,
 Responsable service clients/consommateurs,
 Responsable marketing direct / marketing relationnel,
 Chef de projet GRC,
 Responsable fidélisation, acquisition
 Responsable Marketing,
 Chef de produit,
 Responsable de communication,
 Responsable marketing commercial
 Responsable CRM
 Directeur de magasin, d'agence,
 Responsable du développement d'enseigne,
 Animateur de réseau,
 Chargé de clientèle professionnelle
 Conseiller en gestion de patrimoine

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 828 €
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · 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) 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)	25 097
Jugés difficiles à recruter	23 %
Emplois saisonniers	7 %

Familles professionnelles (FAP)

QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque
QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque
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

La formation est ouverte aux titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 6, qui accèdent au diplôme après un parcours de 2 ans ,
ou aux titulaires ayant validé 60 ECTS d'une première année de formation (bac + 4) conduisant à un diplôme de niveau 7 reconnu par L'État (parcours Master, ou visa bac + 5 , certification professionnelle niveau 7 inscrite au RNCP) .

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

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

Pour cette dernière catégorie, les enseignants-chercheurs comptent pour 50%

Base légale

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

Date de dernière délivrance possible	31/08/2030
--------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42781/>