

Répertoire national des certifications professionnelles
DIPLOVIS - Développement marketing et commercial

Active

N° de fiche

RNCP34891

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6

Code(s) NSF :

- 100 : Formations générales

Formacode(s) :

- 34054 : gestion commerciale

- 34554 : commerce

- 34031 : marketing mix

- 34076 : gestion relation client

- 34052 : marketing

Taux d'insertion global moyen à 6 mois : 87%

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-08-2023

CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	Nom commercial	Site internet
ASSOCIATION POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL ET DE LA GESTION ADEC	ISTEC	-
Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation	-	-

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

Objectifs et contexte de la certification :

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 :

Dans le cadre de la spécialisation Business Management :

Être en mesure de créer ou gérer une TPE dans un contexte national, en ayant défini préalablement son business model et son business plan.

Pouvoir 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.

Dans le cadre de la spécialisation Digital et Communication :

Être en maîtrise 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.

Dans le cadre de la spécialisation International :

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.

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

Modalités d'évaluation : Evaluations écrites et orales sur connaissances acquises, études de cas, rapport et soutenance de mission en entreprise, production d'un dossier complet sur un projet entrepreneurial de création d'une entreprise réelle ou fictive, soutenance autour d'une problématique choisie selon la Spécialisation de troisième année. Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence.

BLOCS DE COMPÉTENCES

N° et intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>RNCP34891BC01</p> <p>Concevoir et mettre en œuvre une stratégie marketing</p>	<p>Comprendre, analyser et répondre à un cahier des charges ou appel d'offre</p> <p>Élaborer une étude de marché, sectorielle, marketing en appliquant une méthodologie quantitative et qualitative</p> <p>Mobiliser les outils du marketing opérationnel dans un environnement B to C et B to B</p> <p>Élaborer et mobiliser des argumentaires de vente,</p> <p>Construire et utiliser un plan marketing.</p> <p>Choisir les outils financiers adaptés</p> <p>Concevoir une stratégie de communication omnicanal pertinente.</p> <p>Élaborer et gérer l'univers digital d'une marque</p>	<p>Contrôle continu des connaissances avec évaluation individuelle sur chaque cours renvoyant au bloc de compétences</p> <p>Évaluation formative ou sommative des compétences démontrées lors de travaux de groupes sur différents projets : Etude de marché Réalisation d'un plan marketing</p> <p>Élaboration d'une stratégie de communication et de commercialisation</p> <p>Réalisation d'un business plan</p>
<p>RNCP34891BC02</p> <p>Concevoir et appliquer une stratégie commerciale</p>	<p>Définir les attentes des clients à l'aide d'études (marketing, marché, etc...)</p>	<p>Contrôle continu des connaissances avec évaluation individuelle sur chaque cours renvoyant au bloc de compétences</p>

	<p>Élaborer le plan d'action commerciale</p> <p>Maîtriser les outils de l'action commerciale</p> <p>Mener une négociation commerciale en B to B et ou B to C</p> <p>Mettre en œuvre des actions Médias et Réseaux Sociaux,</p> <p>Concevoir et analyser les tableaux commerciaux -</p> <p>Animer un site multimédia et en piloter les analytics</p>	<p>Évaluation formative ou sommative des compétences démontrées lors de travaux de groupes sur différents projets :</p> <p>Élaboration d'un plan d'action commerciale Séminaires de vente et de négociation</p> <p>Création et pilotage de dites web</p>
<p>RNCP34891BC03</p> <p>Manager et développer une équipe commerciale ou marketing</p>	<p>Mettre en œuvre un processus de recrutement</p> <p>Mobiliser les outils d'animation d'une équipe</p> <p>Utiliser les outils d'évaluation des membres de l'équipe</p> <p>Choisir les outils de formation adaptés aux collaborateurs</p> <p>Animer une équipe de vente au quotidien</p> <p>Comprendre et appliquer les règles du droit du travail</p> <p>Connaître les bases des sciences humaines (sociologie, psychologie)</p> <p>Utiliser les outils de la communication interpersonnelle dans un contexte professionnel</p>	<p>Contrôle continu des connaissances avec évaluation individuelle sur chaque cours renvoyant au bloc de compétences.</p> <p>Évaluation sommative des compétences démontrées lors de travaux de groupes sur différents projets : Etudes de cas et mises en situations professionnelles</p>
<p>RNCP34891BC04</p> <p>Elaborer, suivre et contrôler les budgets marketing et commerciaux</p>	<p>Comprendre et exploiter les documents comptables et financiers de l'entreprise</p> <p>Construire et suivre des tableaux de pilotage budgétaire et des indicateurs de performance et effectuer des reportings à la direction</p>	<p>Contrôle continu des connaissances avec évaluation individuelle sur chaque cours renvoyant au bloc de compétences</p> <p>Évaluation sommative des compétences démontrées lors de travaux de groupes sur différents projets :</p> <p>Élaboration des documents comptables et financiers dans le cadre d'un projet de</p>

	<p>Analyser la rentabilité d'un projet commercial</p> <p>Analyser la capacité financière des clients et mettre en œuvre un dispositif de contrôle adapté</p> <p>Maîtriser les mécanismes fondamentaux de l'économie et la finance d'entreprise</p>	création d'entreprise
<p>RNCP34891BC05</p> <p>Faire preuve d'esprit d'entreprise et d'innovation</p>	<p>Monter un projet de création ou de reprise d'entreprise -</p> <p>Élaborer un business plan,</p> <p>Construire un dossier dans le respect de l'environnement économique et juridique</p> <p>Faire preuve de créativité</p> <p>Prendre en compte les impacts de la RSE, des applications numériques et des nouveaux modes de communication sur les modèles d'affaires des entreprises,</p>	<p>Contrôle continu des connaissances avec évaluation individuelle sur chaque cours renvoyant au bloc de compétences</p> <p>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</p>

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

La totalité des blocs doit être validée pour obtenir la certification ainsi qu'un rapport de mission en entreprise.

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 (e)
- Responsable clientèle
- Assistant (e) marketing
- Chargé (e) de communication
- Web marketeur
- Infographiste
- Community manager

Code(s) ROME :

- E1205 - Réalisation de contenus multimédias
- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1406 - Management en force de vente
- M1705 - Marketing
- E1101 - Animation de site multimédia

Références juridiques des réglementations d'activité :

VOIES D'ACCÈS

Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Représentant du ministère, du rectorat et membres ISTECS (direction et professeurs) 50% organisme; 50% représentant du monde professionnel
Après un parcours de formation continue		X	-
En contrat de professionnalisation	X		Représentant du ministère, du rectorat et membres ISTECS (direction et professeurs)

			50% organisme; 50% représentant du monde professionnel
Par candidature individuelle		X	-
Par expérience	X		75% organisme; 25% représentant du monde professionnel
En contrat d'apprentissage	X		Représentant du ministère, du rectorat et membres ISTEK (direction et professeurs) 50% organisme; 50% représentant du monde professionnel

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non

BASE LÉGALE

Référence au(x) texte(s) règlementaire(s) instaurant la certification :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
16-03-2001	Arrêté du 8 mars 2001 relatif aux diplômes délivrés par les établissements d'enseignement supérieur technique privés et consulaires reconnus par l'Etat

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
23-07-2020	Arrêté du 8 juillet 2020 relatif aux Etablissements d'enseignement supérieur technique privé et consulaires autorisés à délivrer un diplôme visé par le ministre chargé de l'enseignement supérieur publié au Bulletin Officiel Enseignement supérieur et recherche n°30 du 23 juillet 2020

Référence autres (passerelles...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-----------------	----------------------

Date du premier Journal Officiel ou Bulletin Officiel :**POUR PLUS D'INFORMATIONS****Statistiques :**

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2019	97	28	91	91	-
2018	116	28	85	85	-

Lien internet vers le descriptif de la certification :

<https://istec.fr/programmes/bachelor-bac-a-bac3/>

Certifications antérieures :

N° de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
RNCP28135 (/recherche/rncp/28135)	RNCP28135 - Développeur(euse) commercial(e) et marketing

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation

(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/enregistrementDroit/documentDownl>