

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE PARTICIPER À L'ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING OMNISCANAL ET RESPONSABLE - 94,5h

Bloc de compétences issu de la certification professionnelle de niveau 6 :

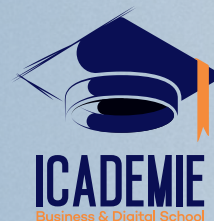
« Responsable en développement commercial et marketing », enregistrée au RNCP* par ECORIS.

Fiche RNCP* n°42153, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 30/04/2026, code NSF :

312 : Commerce, vente

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42153/>

*Répertoire National des Certifications Professionnelles



OBJECTIFS

Apprendre à analyser la position d'une organisation sur son marché et son potentiel commercial afin de définir et construire une stratégie commerciale et marketing omniscanale, cohérente, argumentée et justifiée. Comprendre et maîtriser les approches du marketing alternatif pour adapter les stratégies de l'entreprise aux nouveaux comportements de consommation et aux évolutions sociétales. Intégrer les enjeux du développement durable en contribuant à l'imbrication de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions de l'entreprise, en concertation avec les parties prenantes.

Compétences et aptitudes visées

- Développer la capacité d'analyse et de synthèse afin d'analyser la position d'une organisation sur son marché, son environnement, son potentiel commercial et les données externes, pour définir un positionnement et construire une stratégie commerciale et marketing cohérente.
- Réaliser des diagnostics et des plans d'actions opérationnels en mobilisant les politiques du mix marketing (7P), la stratégie digitale et les outils marketing.
- Analyse des mutations du marketing, la segmentation et le ciblage par des approches innovantes et responsables, formulation et présentation d'un plan d'action commercial
- Développement d'une pensée systémique intégrant les enjeux de la RSE et du développement durable, l'esprit critique et la capacité à concevoir des projets et des plans d'actions responsables en concertation avec les parties prenantes.

PROFIL

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ



Durée de la formation : **94,5h**

La formation s'effectue 100 % à distance
(examens inclus)

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

MODALITÉS D'ADMISSION

- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

PRÉ-REQUIS

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Entretien
- Dossier de candidature

Ce bloc de compétences est ouvert à tous : salariés, non-salariés, demandeurs d'emploi, bénévoles, agents de la fonction publique, etc. Et ce, quels que soit(ent) le(s) diplôme(s) précédemment obtenu(s) ou le niveau de qualification.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

PROGRAMME

STRATÉGIE ET MARKETING OPÉRATIONNEL

🔗 **Objectif :** Analyser la position d'une organisation sur son marché, définir une stratégie commerciale et marketing, omnicanale et responsable.

- Le marketing et la notion de marché
- Politique produit et stratégie digitale
- Politique prix et stratégie digitale
- Politique de distribution et stratégie digitale
- Politique de communication et stratégie digitale
- Politique people - stratégie digitale et ses techniques pour dynamiser la relation client

MARKETING ALTERNATIF

🔗 **Objectif :** Comprendre et maîtriser les approches de marketing alternatif afin d'adapter les stratégies d'entreprise aux nouveaux comportements de consommation et aux évolutions sociétales.

- Évolution des stratégies vers le marketing alternatif
- Le marketing générationnel
- Le marketing tribal
- Le marketing de l'authentique
- Le marketing de procuration
- Marketing et développement durable

STRATÉGIE COMMERCIALE

🔗 **Objectif : Analyser le potentiel commercial d'une entreprise, construire une stratégie commerciale cohérente, argumentée et justifiée.**

- Vision stratégique & diagnostic commercial avancé
- Segmentation stratégique & ciblage de la valeur
- Stratégie d'offre & stratégie de création de valeur
- Stratégie de conquête et stratégie de développement
- Élaboration d'une stratégie commerciale complète

RSE

🔗 **Objectif : Dans un contexte où les enjeux du développement durable sont majeurs, contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.**

- L'urgence climatique
- L'anthropocène et l'urgence climatique
- Les fondamentaux du développement durable et de la RSE
- Propager, Informer et Sensibiliser autour de soi

Modalités d'évaluation

Plusieurs sessions d'examens par an.

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. Un cas pratique est soumis au candidat et ses compétences sont évaluées par un jury. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences.

Le candidat bénéficie de 45 minutes dans une salle dédiée et surveillée afin de préparer sa présentation orale du module principal du bloc évalué. Ensuite, il expose devant le jury le fruit de sa réflexion sur ce module principal, de manière structurée, pendant 15 minutes. Cette présentation est suivie d'une session de questions-réponses avec le jury, d'une durée de 15 minutes, dans le but de clarifier certains points et d'approfondir les sujets abordés lors de la présentation. Une fois l'évaluation du module principal effectuée, le jury dispose de 15 minutes supplémentaires par module secondaire pour évaluer la maîtrise globale des compétences associées à chacun de ces modules secondaires du bloc évalué.

La validation du titre par la formation est subordonnée à :

- La validation des 4 blocs de compétences constitutifs du titre.
- La présentation écrite et orale d'un mémoire professionnel réalisé autour d'une thématique globale choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité visé par la certification.
- L'attestation de présence de 40 jours (280 heures) minimum en entreprise.

La validation du double diplôme (Bloc complémentaire ANGLAIS) est conditionnée à :

- Répondre aux critères de validation du titre RNCP
- Justifier d'un niveau d'anglais B1 via le TOEIC (550pts minimum) ou le Bright Language (niveau 2,5 minimum)

La mention de la spécialité sur le double diplôme est conditionnée à :

- Répondre aux critères de validation du titre RNCP
- Valider le bloc complémentaire de spécialité
- Justifier d'un niveau d'anglais B1 via le TOEIC (550pts minimum) ou le Bright Language (niveau 2,5 minimum).

Équivalences et Passerelles

Il n'y a pas d'équivalences et passerelles sur cette formation.

Période en entreprise

La période en entreprise est facultative dans le cadre de la validation du bloc de compétences seul.

En cas de validation complète de la certification professionnelle de Responsable en développement commercial et marketing, le candidat doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité (hors contrat d'alternance), pour une période minimum de 40 jours ou 280h (cf. référentiel de formation).

DÉBOUCHÉS

Le métier de responsable en développement commercial et marketing s'exerce dans des secteurs variés : privé (grande distribution, banques, services), public (collectivités territoriales, établissements publics) et associatif.

Il est particulièrement présent dans les PME et ETI, où la polyvalence entre fonctions commerciales et marketing constitue un levier stratégique de croissance.

Dans les grandes entreprises, les missions sont plus spécialisées et intégrées à des équipes dédiées. Ce professionnel intervient aussi bien en B to C, sur des marchés de masse, qu'en B to B, dans une logique de partenariat et de création de valeur.

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

Après l'obtention de la certification, les titulaires peuvent occuper des fonctions à responsabilité ou à dominante opérationnelle dans :

- **Le développement commercial et la vente** : commerciaux, business developers ;
- **La relation client et le conseil** : chargés de clientèle, conseillers (banque, assurance, immobilier, vente), customer service ;
- **Le marketing et la communication (si couplé au marketing)** : chargés de marketing, marketing digital, webmarketing, chefs de projet ou de produit ;
- **Le pilotage et le management** : responsables de secteur, responsables commerciaux, managers, directeurs adjoints, responsables de magasin ou de service ;
- **La gestion et le développement d'activité** : chargés d'affaires, responsables de comptes, responsables du développement commercial.

POURSUITE D'ÉTUDES

La validation de l'ensemble des blocs de cette certification professionnelle vous donne les clés pour être rapidement opérationnel sur le marché de l'emploi. Toutefois, une poursuite d'études peut être une option intéressante si vous souhaitez renforcer votre profil ou vous spécialiser (Mastère européen Management du développement commercial).

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

DÉLAIS D'ACCÈS

Inscriptions à tout moment de l'année.
Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

TARIFS

À partir de 1490 € TTC.
Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.

MODALITÉS DE FINANCEMENT

- CPF
- Plan de développement des compétences
- Autofinancement

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

INDICATEURS DE RÉSULTATS – 2024

41 apprenants ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 38 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 93 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 16 %) et d'une enquête d'insertion (taux de retour : 3 %).

- Taux de réussite : 74 %
- Taux de satisfaction : 100 %
- Taux d'insertion à 6 mois : 100 %
- Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : 100 %



ICADEMIE
Business & Digital School

Formation à Distance

3 Rue Racine
83000 Toulon
09 73 03 01 00
contact@icademie.com
SIRET 489 088 971 00093

Aix-en-Provence

415 Avenue des Chabauds
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 58 86 31
contact@icademie-aixenprovence.com
SIRET 489 088 971 00077

Toulon

15 Boulevard de Strasbourg
83000 Toulon
04 89 33 14 62
contact-toulon@icademie.com
SIRET 489 088 971 00051

Paris

5 Rue Saint-Georges
75009 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00101

Lille

5/7 Rue Sainte Anne
59800 Lille
03 66 72 22 25
contact@icademie-lille.com
SIRET 489 088 971 00069