

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31966**

### Intitulé

Chargé de développement stratégique

#### AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Diderot éducation campus - Cours Diderot

#### QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Directrice générale

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312 Commerce, vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Chargé de développement stratégique est un professionnel polyvalent. Il intervient, selon la filière privilégiée, dans la conception et la réalisation de projets au fort contenu marketing, dans un contexte éminemment international.

#### 1. Analyse des besoins

Le Chargé de développement stratégique doit être capable de produire une analyse du marché et de ses besoins. Il récolte des informations au travers de différents modes d'acquisition puis traite les données.

Il maîtrise les fondamentaux du marketing et analyse notamment via une matrice forces/faiblesses et opportunités/contraintes du marché. Il a aussi un regard critique sur les actions déjà en place et tire des conclusions suffisamment pour réaliser des recommandations et prendre des décisions stratégiques.

#### 2. Conception, réalisation et gestion de projet marketing, touristique ou événementiel

Le Chargé de développement stratégique décline en actions, étapes et tâches les recommandations et conçoit un plan de marketing opérationnel cohérent. Il assure la faisabilité et l'adéquation des actions prévues en inventoriant les ressources internes et externes, grâce à son expertise en gestion de projet et son aptitude à gérer les hommes et les organisations.

#### 3. Communication et vente

Le Chargé de développement stratégique sélectionne les vecteurs de communication et les canaux de distribution appropriés et assure ainsi la bonne réception du produit par le marché-cible. Il élabore les supports de communication et les outils d'aide à la vente. Il est aussi en charge de former les personnels afin que ceux-ci restituent au mieux l'offre. Il est lui-même capable d'agir concrètement sur le terrain de la vente et de la communication, en français, en anglais et idéalement dans une langue supplémentaire. Enfin, il utilise et maîtrise les outils de gestion de la relation client.

#### 4. Suivi et évaluation des actions

Pendant et après l'exécution du ou projets, le Chargé de développement stratégique assure suivi et contrôle de la performance des différentes actions engagées. Ainsi, il maîtrise et conçoit les outils statistiques et indicateurs nécessaires. Il porte alors un regard critique sur l'ensemble des actions menées et tire les conclusions nécessaires à l'évaluation du projet puis émet un panel de préconisations. Il fait preuve d'esprit d'initiative et de persuasion pour convaincre d'engager les ajustements nécessaires ou effectuer les arbitrages qui s'imposent lorsque plusieurs solutions sont envisagées.

Le (la) titulaire est capable de :

- Analyser des besoins :

Pour cela, il doit récolter les informations nécessaires via des outils et techniques de recherche documentaire et de veille, mais aussi maîtriser les techniques de réalisation d'études de marché. Ensuite, il doit maîtriser les outils de traitement et d'analyse statistique. Il connaît et maîtrise les fondamentaux marketing : démarche marketing, comportement du consommateur, analyses matricielles, segmentation-ciblage, marketing-mix... Il communique les informations grâce aux outils de bureautique, via des techniques rédactionnelles adaptées.

- Concevoir, réaliser et gérer des projets :

Il maîtrise les techniques de gestion de projet ainsi qu'estimer la faisabilité et l'effectivité des actions du plan : assurer l'adéquation entre les actions marketing et les attentes des clients et prospects. À cet effet, il inventorie les ressources internes ou externes requises et les répartit. Il sait gérer la logistique et les approvisionnements, et notamment via les solutions informatisées. Il connaît, utilise et maîtrise les techniques managériales et de gestion des organisations.

- Communiquer et vendre :

Cela implique l'utilisation des techniques rédactionnelles et de communication orale en français, anglais, et dans une langue supplémentaire. En outre, le certifié doit maîtriser les outils de création pour concevoir des argumentaires et supports de communication. Il utilise aussi les techniques de vente et communication interpersonnelle dans un contexte internationalisé et négocier. Enfin, il utilise et

maîtrise les outils de gestion de la relation client.

- Suivre et évaluer les actions :

Le certifié sait construire et mettre en place des outils statistiques ou indicateurs de performance et réaliser des rapports de suivi d'activité. Cela lui permet d'analyser les résultats à l'aune des indicateurs et des rapports d'activité pour apporter un regard critique sur la bonne conduite et la performance des campagnes en cours et émettre un panel de préconisations. Il effectue les arbitrages nécessaires.

#### **Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat**

1. Filière Marketing international : Tous secteurs (grandes entreprises et PME) ; Marketing (agences et sociétés de conseil en marketing et stratégie).
2. Filière Tourisme : Tourisme, culture, transports (grandes entreprises et PME spécialisées) ; Tourisme (agences de voyage).
3. Filière Stratégies événementielles : Culture, sports, loisirs, services aux entreprises (grandes entreprises et PME spécialisées, agences événementielles) ; Tous secteurs (grandes entreprises).
4. Toutes filières : Instances publiques et services déconcentrés de l'État liés à la Communication, à la Culture et au Tourisme.  
Chargé de projet marketing, tourisme et événementiel, chargé de projet marketing, chargé de projet tourisme, chargé de projet événementiel, chargé de mission, responsable de développement commercial et marketing, responsable en gestion opérationnelle.

#### **Codes des fiches ROME les plus proches :**

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

M1703 : Management et gestion de produit

E1107 : Organisation d'événementiel

G1301 : Conception de produits touristiques

#### **Réglementation d'activités :**

Néant.

#### **Modalités d'accès à cette certification**

##### **Descriptif des composantes de la certification :**

La certification est basée sur l'acquisition des compétences suivantes :

- 1. Analyser des besoins :

Pour cela, il doit récolter les informations nécessaires via des outils et techniques de recherche documentaire et de veille, mais aussi maîtriser les techniques de réalisation d'études de marché. Ensuite, il doit maîtriser les outils de traitement et d'analyse statistique. Il connaît et maîtrise les fondamentaux marketing : démarche marketing, comportement du consommateur, analyses matricielles, segmentation-ciblage, marketing-mix... Il communique les informations grâce aux outils de bureautique, via des techniques rédactionnelles adaptées.

- 2. Concevoir, réaliser et gérer des projets :

Il maîtrise les techniques de gestion de projet ainsi qu'estimer la faisabilité et l'effectivité des actions du plan : assurer l'adéquation entre les actions marketing et les attentes des clients et prospects. À cet effet, il inventorie les ressources internes ou externes requises et les répartit. Il sait gérer la logistique et les approvisionnements, et notamment via les solutions informatisées. Il connaît, utilise et maîtrise les techniques managériales et de gestion des organisations.

- 3. Communiquer et vendre :

Cela implique l'utilisation des techniques rédactionnelles et de communication orale en français, anglais, et dans une langue supplémentaire. En outre, le certifié doit maîtriser les outils de création pour concevoir des argumentaires et supports de communication. Il utilise aussi les techniques de vente et communication interpersonnelle dans un contexte internationalisé et négocier. Enfin, il utilise et maîtrise les outils de gestion de la relation client.

- 4. Suivre et évaluer les actions :

Le certifié sait construire et mettre en place des outils statistiques ou indicateurs de performance et réaliser des rapports de suivi d'activité. Cela lui permet d'analyser les résultats à l'aune des indicateurs et des rapports d'activité pour apporter un regard critique sur la bonne conduite et la performance des campagnes en cours et émettre un panel de préconisations. Il effectue les arbitrages nécessaires.

#### **Bloc de compétence :**

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 31966 - Analyse des besoins</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Récolter les informations nécessaires via des outils et techniques de recherche documentaire et de veille.</li> <li>• Maîtriser les techniques de réalisation d'études de marché quantitatives ou qualitatives (enquêtes et sondages, entretiens individuels ou en groupe, etc.)</li> <li>• Maîtriser les outils de traitement et d'analyse statistique.</li> <li>• Connaître et maîtriser les fondamentaux en marketing : démarche marketing, comportement du consommateur, analyses matricielles (SWOT, BCG...), segmentation-ciblage, marketing-mix...</li> <li>• Rédiger, présenter ou communiquer les informations ou décisions grâce à l'emploi des outils de bureautique, en maîtrisant les techniques rédactionnelles.</li> <li>• Maîtriser les techniques de communication et de vente : savoir vendre ses idées ou son projet, en français comme en anglais.</li> </ul>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 31966 - Conception, réalisation et gestion de projet Marketing, Touristique et Événementiel</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les techniques de gestion de projet</li> <li>• Valider la faisabilité et l'effectivité des actions du plan : assurer l'adéquation entre les actions marketing et les attentes des clients et prospects.</li> <li>• Inventorier les ressources internes ou externes requises (humaines, budgétaires, logistiques, etc.)</li> <li>• Sélectionner les équipes, prestataires, et fournisseurs puis répartir les ressources humaines, logistiques et financières.</li> <li>• Maîtriser les techniques de gestion de projet et de planification.</li> <li>• Gérer la logistique et les approvisionnements, et notamment maîtriser les solutions informatisées liées à l'activité visée.</li> <li>• Connaître, utiliser et maîtriser les techniques managériales et de gestion des organisations.</li> </ul>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 31966 - Communication et vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les techniques rédactionnelles et de communication orale en français, anglais, et dans une langue supplémentaire (être impérativement trilingue).</li> <li>• Maîtriser les outils de création traditionnels ou informatiques visant à concevoir des argumentaires et supports de communication (audiovisuels, imprimés, web, PLV, etc.).</li> <li>• Utiliser les techniques de vente et communication interpersonnelle dans un contexte internationalisé.</li> <li>• Négocier un prix ou une offre.</li> <li>• Utiliser et maîtriser les outils de gestion de la relation client (CRM, e-CRM, techniques de fidélisation).</li> </ul>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 31966 - Suivi et évaluation des actions	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Construire et mettre en place des outils statistiques et indicateurs de performance.</li> <li>• Réaliser des rapports de suivi d'activité.</li> <li>• Analyser les résultats à l'aune des indicateurs et des rapports d'activité pour permettre d'apporter un regard critique sur la bonne conduite et la performance des campagnes en cours.</li> <li>• Envisager les différentes solutions les plus adaptées pour émettre un panel de préconisations.</li> <li>• Effectuer des arbitrages entre plusieurs solutions.</li> </ul>

**Validité des composantes acquises : 5 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Président du jury</li> <li>• 3 enseignants dont 1 enseignant de discipline fondamentale et 2 enseignants professionnels dispensant des cours professionnels</li> <li>• 4 professionnels du secteur d'activité des futurs certifiés, parmi lesquels deux représentent les employeurs et deux les salariés.</li> </ul>
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Président du jury</li> <li>• 3 enseignants dont 1 enseignant de discipline fondamentale et 2 enseignants professionnels dispensant des cours professionnels</li> <li>• 4 professionnels du secteur d'activité des futurs certifiés, parmi lesquels deux représentent les employeurs et deux les salariés.</li> </ul>
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	

Par expérience dispositif VAE prévu en 2014	X	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Président du jury</li> <li>• 3 enseignants dont 1 enseignant de discipline fondamentale et 2 enseignants professionnels dispensant des cours professionnels</li> <li>• 4 professionnels du secteur d'activité des futurs certifiés, parmi lesquels deux représentent les employeurs et deux les salariés.</li> </ul>
---	---	---

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

#### Base légale

##### Référence du décret général :

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 17 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 21 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II avec effet au 3 octobre 2014, jusqu'au 21 décembre 2023.

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

##### Autres sources d'information :

[Site internet de l'autorité délivrant la certification](#)

##### Lieu(x) de certification :

Diderot éducation campus - Cours Diderot : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Hérault ( 34) [Montpellier]  
13 rue du Carré du Roi 34000 Montpellier

##### Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

##### Historique de la certification :