

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31018**

### Intitulé

Responsable marketing multicanal bilingue

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Centre Paris Europe alternance (CPEA)	Président

### 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

Rattaché(e) directement à la direction de son entité, le ou la responsable marketing multicanal bilingue est en cahreg du développement de l'activité commerciale dans un contexte international grâce au marketing multicanal. Il doit coupler efficacement les différents canaux offline et online (stratégie du cross canal).

Activité 1 Analyse du marché et mise en place d'une stratégie commerciale et concurrentielle

Activité 2 Management d'une équipe : exercer une fonction de chef d'équipe

Activité 3 Développement de la prospection et de la vente sur différents canaux de distribution

Activité 4 Négociation et vente dans un contexte français et international

Activité 5 Pilotage de projets en autonomie

Capacités attestées :

- Anticiper les évolutions du marché et identifier des pistes de prospection de clients et de marchés nouveaux
- Adapter l'offre de l'entreprise à la demande concrète du client
- Contribuer à l'élaboration du plan marketing
- manager des équipes
- Définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs avec l'équipe commerciale dans le cadre défini par la direction commerciale
- Recourir aux technologies de l'information et de la communication dans le cadre du marketing direct et des nouvelles possibilités de commercialisation de l'offre
- Mettre en oeuvre des techniques et outils de vente spécifiques aux modes de commercialisation
- Pratiquer les techniques de vente en France et à l'international
- Gérer un projet en autonomie

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

Les titulaires peuvent exercer leur activité dans tout secteur d'activité.

Responsable marketing multicanal; Responsable de la stratégie digitale; Responsable marketing opérationnel/le; Responsable marketing relationnel/le et CRM; Chef/fe de produit web/mobile; Responsable de la communication multicanale; Responsable commercial/le; Attaché/e commercial.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

M1705 : Marketing

M1703 : Management et gestion de produit

M1707 : Stratégie commerciale

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Au delà des contrôles de connaissances, l'évaluation des compétences professionnelles acquises se fait au travers de mises en situation professionnelles, études de cas, jeux de rôles, de rapport et de soutenances.

L'obtention de la certification "responsable marketing multicanal bilingue" nécessite la validation de l'ensemble des blocs de compétences décrits ci-dessous. Tout/e candidat/e obtenant une validation partielle sera amené à repasser les épreuves du ou des blocs non acquis.

#### Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 31018 - Mise en place d'une stratégie commerciale	<p><b>Descriptif :</b> analyse et sélectionner des marchés - mettre en oeuvre le marketing mix</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> étude de cas d'entreprises ou cas réel vécu : à partir d'une situation d'entreprise réelle, le candidat doit démontrer sa capacité à réaliser une étude de marché, à déterminer les actions du marketing mix et à apporter des recommandations en pertinence avec la stratégie de l'entreprise</p> <p><b>Modalités de certification :</b> attestation de validation partielle délivrée au candidat à l'issue de l'évaluation du bloc 1 selon les modalités décrites</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 31018 - Management d'équipe	<p><b>Descriptif :</b> mesurer les besoins en recrutement - fixer des objectifs à l'équipe commerciale - élaborer les outils de pilotage de l'activité commerciale</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> mise en situation professionnelle simulée ou cas réel vécu : à partir de situations de management d'équipe, le candidat doit démontrer ses compétences dans le domaine du recrutement, de la gestion des conflits, de la conduite de réunions, de transmission de consignes, d'évaluation des compétences, d'animation d'équipes, de suivi des performances...</p> <p><b>Modalités de certification :</b> attestation de validation partielle délivrée au candidat à l'issue de l'évaluation du bloc 2 selon les modalités décrites</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 31018 - Pilotage de projets en autonomie	<p><b>Descriptif :</b> déterminer et mettre en oeuvre des projets</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> mise en situation professionnelle réelle ou cas réel vécu : à partir de son expérience professionnelle, le candidat doit démontrer sa capacité à gérer un projet en autonomie</p> <p><b>Modalités de certification :</b> attestation de validation partielle délivrée au candidat à l'issue de l'évaluation du bloc 5 selon les modalités décrites</p>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 31018 - Développement de la prospection sur différents canaux de distribution	<p><b>Descriptif :</b> développer la prospection et la vente de produits ou services sur différents canaux (détaillants, grande distribution, web, mobiles et tablettes)</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> mise en situation professionnelle et étude de cas d'entreprises : à partir de situations d'entreprises, le candidat doit démontrer sa capacité à choisir le ou les canaux de vente et de promotion les mieux adaptés</p> <p><b>Modalité de certification :</b> attestation de validation partielle délivrée au candidat à l'issue de l'évaluation du bloc 3 selon les modalités décrites</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 31018 - Négociation et vente dans un contexte français et international	<p><b>Descriptif :</b> prendre en compte les différences culturelles dans la négociation et la vente - communiquer par l'écrit et l'oral en anglais dans un contexte international - pratiquer les techniques commerciales à l'international - déterminer des prix de vente à l'international</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> étude de cas d'entreprises et mises en situation professionnelle ou cas réel vécu : à partir de situations professionnelles, le candidat doit démontrer sa capacité à dialoguer, argumenter, négocier et vendre en anglais dans un contexte international</p> <p><b>Modalités de certification :</b> attestation de validation partielle délivrée au candidat à l'issue de l'évaluation du bloc 4 selon les modalités décrites</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		1 professionnel/le représentant/te des salariés/es 1 professionne/lel représentant/e des employeurs/euses 1 membre interne
En contrat d'apprentissage	X		1 professionnel/le représentant/te des salariés/es 1 professionne/lel représentant/e des employeurs/euses 1 membre interne
Après un parcours de formation continue	X		1 professionnel/le représentant/te des salariés/es 1 professionne/lel représentant/e des employeurs/euses 1 membre interne
En contrat de professionnalisation	X		1 professionnel/le représentant/te des salariés/es 1 professionne/lel représentant/e des employeurs/euses 1 membre interne
Par candidature individuelle	X		1 professionnel/le représentant/te des salariés/es 1 professionne/lel représentant/e des employeurs/euses 1 membre interne
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X		1 professionnel/le représentant/te des salariés/es 1 professionne/lel représentant/e des employeurs/euses 1 membre interne

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

**Référence du décret général :****Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable marketing multicanal bilingue" avec effet du 29 avril 2014, jusqu'au 21 juillet 2022.

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :****Références autres :****Pour plus d'informations****Statistiques :**

25 titulaires sur 3 promotions de 2014 à 2016

**Autres sources d'information :**

Nathalie BERNAUDAT [n.bernaudat@cpea.fr](mailto:n.bernaudat@cpea.fr)

[Site Internet de l'organisme certificateur CPEA](#)

**Lieu(x) de certification :**

Centre Paris Europe alternance (CPEA) : Île-de-France - Paris ( 75) []

Centre Paris Europe Alternance (CPEA) 35 rue de Clichy 75009 PARIS

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

Centre Paris Europe Alternance (CPEA) 35 rue de Clichy 75009 PARIS

**Historique de la certification :**