

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 32188**

Intitulé

Chef de produit

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Groupement d'enseignement supérieur commercial de l'Est Parisien (GESCEP) - Ecole supérieure de management en alternance (ESM-A)	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les fonctions de Manager de la stratégie marketing de développement de produits et de services s'articulent autour de 3 grandes missions:

- le conseil de la Direction générale sur la stratégie marketing à mettre en oeuvre
- l'élaboration et le pilotage de la stratégie promotionnelle traditionnelle et digitale de l'entreprise
- le management transversal des équipes marketing, communication et commerciales.

Le titulaire de la certification de "Manager de la stratégie marketing de développement des produits et des services" exerce ses responsabilités de manière autonome dans les activités suivantes :

- Elaboration et déploiement de la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise
- Management de la force marketing et commerciale
- conception et pilotage de la stratégie promotionnelle des produits et services
- Développement de la stratégie numérique des produits et des services de l'entreprise
 - Budgétisation et contrôle du plan marketing de l'entreprise

La certification atteste que le titulaire est capable de :

- Elaborer une stratégie marketing et commerciale (analyse stratégique du marché, lancement de produits et de service, élaboration d'une stratégie de distribution multicanale et d'une stratégie prix)
 - Manager la force marketing et commerciale (recrutement, animation, contrôle des équipes)
 - Concevoir une stratégie promotionnelle (recommandation d'un plan annuel de communication, conception et évaluation de messages promotionnels, choix des opérations pertinentes, conception de programmes de fidélisation)
- Développer une stratégie marketing numérique (élaboration d'une stratégie digitale et d'une communication adaptée à l'outil numérique, développement du référencement naturel)
 - Budgétiser et contrôler un plan marketing (définition du mix marketing, élaboration du budget de développement des produits et services, identification des indicateurs de performance)

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

Tous types d'entreprises, privées ou publiques, de tous secteurs d'activité

Manager marketing

Directeur marketing

Directeur de gamme

Directeur commercial

Chef de produit marketing

Product manager

Brand manager

Responsable marketing et partenariats

Consultant en marketing

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification se compose de 5 blocs de compétences:

- Elaboration d'une stratégie marketing et commerciale
- Management de la force marketing et commerciale
- Conception d'une stratégie promotionnelle
- Développement d'une stratégie marketing numérique

- Budgétisation et contrôle du plan marketing

La validation totale du titre s'obtient ainsi:

- Formation continue et formation initiale: validation des 5 blocs + expérience minimale de 6 mois en milieu professionnel + réalisation d'un mémoire de management professionnel.

- VAE: validation des 5 blocs de compétences. En cas de validation partielle, les blocs validés restent acquis à vie.

Pour postuler à la VAE, un candidat doit justifier d'un an d'expérience professionnelle minimum dans des activités salariées, non salariées, ou bénévoles en rapport avec le titre à finalité professionnelle visé par la VAE. Le bénéfice des composantes acquises peut être gardé à vie.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 32188 - Elaboration d'une stratégie marketing et commerciale	<p>Compétences professionnelles:</p> <ul style="list-style-type: none">- Analyser les marchés de manière stratégique- Réaliser une veille concurrentielle- Lancer des produits et des services adaptés à la stratégie- Elaborer une stratégie de distribution multicanale- Adapter les prix des produits et des services- Piloter la relation clients <p>Modalités d'Evaluation:</p> <ul style="list-style-type: none">- Situations professionnelles reconstituées- Diagnostic général du lancement d'un produit ou d'un service. <p>Un certificat validera l'acquisition des compétences de ce bloc.</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 32188 - Management de la force marketing et commerciale	<p>Compétences professionnelles:</p> <ul style="list-style-type: none">- Recruter les membres des équipes- Animer et évaluer les équipes- Fixer et contrôler les objectifs quantitatifs et qualitatifs <p>Modalités d'évaluation:</p> <ul style="list-style-type: none">- Situations professionnelles reconstituées- Diagnostic général du lancement d'un produit ou d'un service. <p>Un certificat validera l'acquisition des compétences de ce bloc.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 32188 - Conception d'une stratégie promotionnelle	<p>Compétences professionnelles</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recommander un plan annuel de communication - Concevoir et évaluer les messages promotionnels - Déterminer les opérations promotionnelles pertinentes - Concevoir des programmes de fidélisation adaptés <p>Modalités d'évaluation:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Situations professionnelles reconstituées - Efficacité de la campagne promotionnelle ou de fidélisation <p>Un certificat validera l'acquisition des compétences de ce bloc.</p>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 32188 - Développement d'un stratégie marketing numérique	<p>Compétences professionnelles:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborer une stratégie digitale - Adapter la stratégie marketing à l'outil digital - Elaborer une communication adaptée à l'outil numérique - Développer le référencement naturel <p>Modalités d'évaluation:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Situations professionnelles reconstituées - Etudes de cas sur le référencement d'un site <p>Un certificat validera l'acquisition des compétences de ce bloc.</p>
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 32188 - Budgétisation et contrôle du plan marketing	<p>Compétences évaluées:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir un mix marketing - Elaborer un suivi de performance des produits et services - Elaborer un budget de développement de produits et de services - Identifier des indicateurs de performance <p>Modalités d'évaluation:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Situations professionnelles reconstituées - Formulation de recommandations suite à l'analyse budgétaire d'un plan marketing <p>Un certificat validera l'acquisition des compétences de ce bloc.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		10 personnes composent le jury de certification, professionnels et experts, dont 50% de membres extérieurs à l'organisme de formation
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		10 personnes composent le jury de certification, professionnels et experts, dont 50% de membres extérieurs à l'organisme de formation
En contrat de professionnalisation	X		10 personnes composent le jury de certification, professionnels et experts, dont 50% de membres extérieurs à l'organisme de formation
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2015	X		10 personnes composent le jury de certification, professionnels et experts, dont 50% de membres extérieurs à l'organisme de formation

	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 juillet 2015 publié au Journal Officiel du 25 juillet 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Chef de produit" avec effet au 03 février 2010, jusqu'au 25 juillet 2018.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Chef de produit " avec effet au 25 juillet 2018 , jusqu'au 4 janvier 2024.

Pour plus d'informations

Statistiques :

15 titulaires de la certification par an en moyenne

Autres sources d'information :

Brochures et site de l'ESM-A

Brochures et site de l'EMA

ESM-A

EMA Vendée

Lieu(x) de certification :

Groupement d'enseignement supérieur commercial de l'Est Parisien (GESCEP) - Ecole supérieure de management en alternance (ESM-A) : Île-de-France - Seine-et-Marne (77) [Lognes-Marne la Vallée]

ESM-A

54 rue de la Maison Rouge

77185 Lognes

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

- ESM-A - 54 rue de la Maison Rouge - 77185 Lognes

- Ecole de management de Vendée Nantes (EMA) - 12 rue du Général De Gaulle - 85600 Montaigu

Historique de la certification :

Certification précédente : Chef de produit