

The background of the slide features a black and white photograph of a modern building's exterior. It shows a series of large, rectangular glass windows and a prominent staircase with a metal railing, creating a geometric pattern of lines and angles. The lighting is bright, suggesting a sunny day.

ADMTC

Agence pour le développement et
la mutualisation des titres certifiés

Présentation 2025/2026
des services de l'agence

La mission d'ADMTC

ADMTC - Agence pour le Développement et la Mutualisation de Titres Certifiés, intervient auprès d'établissements d'enseignement supérieur pour le compte de certificateurs qui lui ont confié la gestion de leur certification professionnelle enregistrée au RNCP.

L'engagement d'ADMTC auprès de ces certificateurs et en étroite collaboration avec eux est d'**accompagner, assister, contrôler la mise en œuvre des certifications** dans l'ensemble des centres de préparation ayant signés la convention tripartite de partenariat.

ADMTC intervient également dans la rédaction des documents de référence de la formation (référentiels de compétences et d'activités, programme, calendrier, guides pédagogiques, grilles d'évaluation...) permettant de garantir la conformité de la certification aux **exigences du certificateur ainsi qu'aux exigences de France Compétences**. ADMTC conseille et accompagne également le certificateur dans les étapes de renouvellement de sa certification au RNCP.

Pour mener à bien sa mission, ADMTC s'est doté d'un outil numérique, interactif et développé en interne afin de mieux s'adapter aux besoins du métier et à leurs évolutions, il s'agit de **la plateforme admtc.pro**.

Celle-ci permet la gestion intégrale des certifications (dossier apprenant – gestion des évaluations, de la diplomation – enquêtes satisfaction et suivi diplômés – ressources documentaires) dans un environnement de travail évolutif, sécurisé et sécurisant.

Le recours aux services d'ADMTC donne également la possibilité d'accéder à un large panel de certifications enregistrées au RNCP permettant de diversifier et élargir son offre de formation.

Le réseau de certificateurs et de centres de préparation ainsi formé, constitue **une force commerciale, pédagogique et institutionnelle** pour chacun d'eux.

Devenez **Centre de préparation** d'une certification enregistrée au RNCP

Depuis 2013, l'ADMTC, **l'Agence pour le Développement et la Mutualisation des Titres Certifiés** **accompagne** les établissements d'enseignement supérieur dans la recherche et la mise en œuvre opérationnelle de certifications enregistrées au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP), permettant de consolider leur offre de formation et d'accéder aux meilleures conditions de financement des OPCO.

Pour ce faire, l'agence propose un large panel de **Certifications Professionnelles**, de niveau 5 (Bac+2) à Niveau 7 (Bac+5), couvrant la plupart des domaines de formation du secteur tertiaire : commerce, marketing, communication, ressources humaines, informatique, management, développement durable...

La mutualisation d'une certification est formalisée par la signature d'une **convention de partenariat pédagogique** tripartite entre le certificateur, le centre de préparation et l'ADMTC, établissant les conditions de réalisation tant en terme organisationnel que financier.

Dès l'accord conclu et si votre centre répond bien aux critères définis par le certificateur, l'équipe d'ADMTC **assiste** le centre de préparation dans la mise en place et le suivi du programme et des méthodes pédagogiques liés à la certification visée.

A l'issue du cycle d'études, les candidats des centres de préparation sont proposés à la **certification**, dans le respect des modalités d'évaluations fixées par le certificateur.

Intégrez un réseau de centres de préparation

Rejoindre un réseau de centres de préparation présente plusieurs avantages :

- ✓ Bénéficier de la notoriété et de l'assise de certifications RNCP pérennes ayant démontrées leur impact sur l'employabilité de leurs titulaires
- ✓ Bénéficier de la plateforme collaborative de gestion et ressources pédagogiques garantissant la conformité et la sécurisation des parcours
- ✓ Bénéficier de la force d'un réseau et des opportunités qu'il engendre (expertise et expérience partagées, diversité de l'offre, mutualisation des coûts...)



Choisissez-le ou les **certifications professionnelles** que vous souhaitez préparer

Niveau 7 (Ex Niv I -Bac+5)

- ✓ Manager option Retail ou Wholesale
- ✓ Ingénieur d'Affaires
- ✓ Manager d'Affaires
- ✓ Expert en Stratégie et Transformation Digitale
- ✓ Data Engineer
- ✓ Contrôleur de Gestion Expert
- ✓ Management du Développement Commercial

Niveau 6 (Ex Niv II - Bac+4)

Niveau 6 (Ex Niv II - Bac+3)

- ✓ Chargé de Communication
- ✓ Chargé de Missions en Ressources Humaines
- ✓ Chargé de Développement Social et Paie
- ✓ Chargé de Recrutement et Conseils en Ressources Humaines

- ✓ Chef de Projet Digital
- ✓ Chargé de Marketing Digital et E-commerce
- ✓ Chef de Projet de l'Innovation et de la Transformation Digital pour TPE/PME
- ✓ Conseiller de Clientèle Particulier et Professionnel en Banque et Assurance
- ✓ Responsable de Développement Commercial
- ✓ Responsable Marketing Digital et Publicité en ligne
- ✓ Responsable Marketing et Événementiel Sport
- ✓ Responsable Marketing Opérationnel
- ✓ Responsable Développement Commercial Mode, Luxe, Beauté
- ✓ Responsable Marketing et Commercial Spécialisé en Acquisition Numérique

ADMTC

Agence pour le développement et
la mutualisation des titres certifiés

Les Certificateurs Partenaires



MANITUDE

La cohérence pédagogique



Parmi les centres de préparation partenaires

301	CCI ILLE ET VILAINE	EIC	EUROFORMATION	IFC MARSEILLE	ISCAE	NEGOCIANCE	SUP IFAC
A ZOT FORMATION	CCI&CAUX	EIMP	EUROMEDIA	IFC MONTPELLIER	ISCG	NEXT-U FRANCE	SUP IPGV - LA GARDE
ACAMAN	CERTIFECO	EIPDCE	FDM GROUPE	IFC PERPIGNAN	ISCOD	OGECE SAINT ELISABETH	SUP IROISE
ACT 'IN CAMPUS PRO	CESACOM	EMS	FILEA	IFC SAINT ETIENNE	ISFAC	OPEN CAMPUS	SUPDEMOD
ADONIS	CESAMESUP	ENC COMMUNICATION	FORE ALTERNANCE	IFC VALENCE	ISG	OPTIMA Business School	SUPMODE
AFC LA ROCHELLE	CFA ITIS	ENC NANTES	FORM ACTION	IFCV	ISMAC	OREEGAMI	TMK
AFOREM	CFA LA SEYNE SUR MER	EPB	FORMAPLUS	IFIDE	ISME	ORT MONTREUIL	TOTEM
AFPI	CFM	ERUDIS AIX	FORMAPLUS 97	IFORMA SUD	ISPN	PBS	TRIPHASE
ALTERNATIVE-ALTERNANCE LOIRET	CHALLENGE BUSINESS SCHOOL	ERUDIS AVIGNON	FORMASUP	IFTE AIX	JVS	PERRIMOND	UFA DEFOREST
ALTERNA COMPETENCES	CIPECMA	ESA FORMASO	FORMATION PLUS MEDITERRANEE	IFTE MARSEILLE	KAPTIV FORMATION	PICK-UP FORMATION	UFA FRESC
ALTERNANCE AZUR	CO'SUP - GRETA	ESA POITIERS	FORMAVAR	IMCP	KEYCE	POLE FORMATION UIMM BRETAGNE	UFA Sacré Cœur
ALTERNANCE PAYS DE LOIRE	CRAF2S	ESA TALIS	FORMINTER	IMT BELFORT	KLIMA SCHOOL	PROFIL MANAGER	UFA SAINT REMI
ALTERNANCE PERPIGNAN	DBS	ESAME	FOUCAULD SUP'	IMT COLMAR	KOUT QUE KOUT	PSTM	UFIP
ASCENCIA	DIJON FORMATION	ESCA NORMANDIE	GRAND SUD FORMATION - GSF	IMT MULHOUSE	La Digital School	QUALITY FORMATION	VISIPLUS
AUDEO	E2SE	ESCAM	Groupe TEZENAS	INSIDE CAMPUS	LA PRADETTE	ROCKET SCHOOL	YELLOW
BASTIDE FORMATION	EBM	ESCCOT	HEADN	INSTA	LES FORMATIONS DU MARAIS	ROCKET SCHOOL LYON	/...
BILLIERES BUSINESS SCHOOL	ECEMA	ESCE	I2MC - Institut des Métiers au Management Commercial	Institut LA FORBINE	LIMOGES BUSINESS SCHOOL	RUFFEL	
BPC ESC	ECOFAC BUSINESS SCHOOL	ESCIAC ACADEMIE	IAD BUSINESS SCHOOL	INSTITUT ROUSSEAU BANQUE ASSURANCE	M2S FORMATION AUBAGNE	SCHOLA NOVA	
BREST OPEN CAMPUS	ECOLE DE COMMERCE DE LYON	ESCM	IAG	INSTITUT ROUSSEAU IMMOBILIER	M2S FORMATION VITROLLES	SCHOLAR FAB - CAEN	
C3 INSTITUTE	ECOLE ETS	ESCM COLMAR	ICADEMIE	INSTITUT SAINT PIERRE	MAISON DE LA FORMATION	SCHOLAR FAB - LE HAVRE	
CALEIDO	ECOLE PROGRESS	ESL	ICCI FORMATIONS OUEST	Institut Supérieur Vidal	MANTES SCHOOL OF BUSINESS	SCHOLAR FAB - LE MANS	
Campus CIFOP	ECOPIA	ESLSA	ICCI FORMATIONS SUD	INSTITUTION DE LA SALLE	MBS EDUCATION FORMEKO	SDMI	
Campus consulaire ESCS	ECOSUP CAMPUS	ESNA	IEF2I	INSTITUTION SAINT ASPAIS	MENSA	SKOOLEO	
CAMPUS RIERA	ECS SUP SALLANCHES	ESPACE REUSSITE	IEFGP	IPCEM	MODSPE	SRBS	
CAMPUS SACRE COEUR	EEMI	ESSIcom	IESA	IRFA SUD	MOLERA FORMATION	STUDENCY	
CAMPUS STRAT@INNOV	EFASUP	ESTRAN-AREP29	IFASUD	IRTA Formations conseil	My Sales Academy	STUDENCY TOULOUSE	
CARREL	EFRA	ESUP PARIS	IFC AVIGNON			SUD CAMPUS	
		ETIIC FORMATION				SULLY FORMATION	

A propos d'ADMTC

Fort d'une expérience dans l'enseignement supérieur privé de près de vingt ans, les fondateurs de l'ADMTC ont eu l'occasion de gérer des établissements de différentes importances, proposant des formations en initiale comme en alternance.

Ils connaissent donc parfaitement les contraintes et les difficultés que rencontrent les chefs d'établissement dans la gestion et le développement de leur structure, mais aussi les attentes et rouages administratifs liés aux certifications et aux financements des frais d'études notamment dans le cadre des formations alternées.

Expérience réussie d'enregistrement de certifications au RNCP, suivi régulier de l'évolution de l'offre de formation et bonne connaissance du marché de l'emploi des jeunes ont été autant de facteurs déterminants dans la création de l'agence.

Quelques chiffres...

- ✓ création en 2013
- ✓ 19 certifications en gestion
- ✓ 200 centres de préparation en France
- ✓ 240 conventions de partenariat en cours
- ✓ 1 plateforme collaborative de ressources pédagogiques
- ✓ 7 permanents
- ✓ 336 000 Km parcourus depuis la création de l'agence...

Sommaire des fiches de présentation des Certifications Professionnelles

Niveau 7 (Ex Niv I -Bac+5)

- ✓ [Expert en Stratégie et Transformation Digitale](#)
- ✓ [Manager option Retail ou Wholesale](#)
- ✓ [Ingénieur d'Affaires](#)
- ✓ [Manager d'Affaires](#)
- ✓ [Data Engineer](#)
- ✓ [Contrôleur de Gestion Expert](#)
- ✓ [Manager du Développement Commercial](#)

Niveau 6 (Ex Niv II - Bac+4)

- ✓ [Chef de Projet Digital](#)

Niveau 6 (Ex Niv II - Bac+3)

- ✓ [Chargé de Missions en Ressources Humaines](#)
- ✓ [Chargé de Marketing Digital et E-commerce](#)
- ✓ [Chef de Projet de l'Innovation et de la Transformation Digital pour TPE/PME](#)
- ✓ [Chargé de Recrutement et Conseils en Ressources Humaines](#)

- ✓ [Conseiller de Clientèle Particulier et Professionnel en Banque et Assurance](#)
- ✓ [Responsable de Développement Commercial](#)
- ✓ [Responsable Marketing Digital et Publicité en ligne](#)
- ✓ [Responsable Marketing et Événementiel Sport](#)
- ✓ [Responsable Développement Commercial Mode, Luxe, Beauté](#)
- ✓ [Responsable Marketing et Commercial Spécialisé en Acquisition Numérique](#)
- ✓ [Responsable Marketing Opérationnel](#)
- ✓ [Chargé de Communication](#)
- ✓ [Chargé de Développement Social et Paie](#)

Manager option Retail ou Wholesale – MR/W sous l'autorité de C3 Institute - Niveau 7

Objectifs

Le Manager Retail/Wholesale (MR/W) possède une vision stratégique de l'entreprise et de son environnement, tout en possédant les capacités à assumer la responsabilité de mener des projets en se situant dans l'opérationnel. Son poste se situe entre réflexion et action. Le MR/W est un véritable entrepreneur, responsable du développement. Il a en charge le développement des activités de l'entreprise à partir de nouvelles idées (nouveaux produits, services, partenariats, clients...).

Contexte

Sa mission principale est de rechercher de nouveaux leviers de croissance de l'entreprise, il doit apporter des solutions pour développer le chiffre d'affaires, associées à la rentabilité de manière directe, grâce à de nouveaux clients ou de nouveaux produits, ou de manière indirecte, grâce au marketing et à la communication. Il s'appuie sur les fonctions commerciale, marketing, financière et juridique pour soutenir l'accroissement de la rentabilité de l'entreprise. Encadrer et manager des équipes.

Le programme : 5 blocs (4 + 1 en option)

Bloc 1 : Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une Business Unit orientée relation client

Bloc 2 : Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une Business Unit

Bloc 3 : Pilotage de la performance économique et financière d'une Business Unit

Bloc 4 : Management des équipes et des projets d'une Business Unit

Bloc 5 : Option 1 : Développement du retail management

Bloc 6 : Option 2 - Développement du wholesale Management

Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un bac+3 validé ou ayant suivi un enseignement de niveau 6, ou personnes pouvant justifier de 3 années d'expérience dans le secteur.

Manager option Retail ou Wholesale – MR/W

sous l'autorité de C3 Institute - Niveau 7



Organisation de la formation

Le cycle est suivi **en formation en alternance**. La formation compte environ **950 heures d'enseignement**, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain.

Spécialisation à l'environnement stratégique Retail ou Wholesale

Attribution de la certification

L'attribution de la certification est décidée par le jury national de certification.

Le cursus est sanctionné par la certification professionnelle de « Manager option Retail/Wholesale » enregistré pour 3 ans au Niveau 7 au RNCP par arrêté du 20/01/2021 jusqu'au 20/01/2024, sous l'autorité et délivrée par C3 INSTITUTE.

Les épreuves

Contrôle Continu

Diagnostic stratégique

Plan de développement commercial

Business Game

Rapport de management

Projet de développement de business

Pecha Kucha – option Wholesale

Débouchés professionnels

Les emplois s'exercent dans tout type d'entreprise quel que soit le secteur d'activité :

- ✓ Business Manager
- ✓ Business Developer
- ✓ Key account manager
- ✓ Responsable grands comptes
- ✓ Directeur commercial
- ✓ Responsable des ventes
- ✓ Responsable promotion des ventes
- ✓ Responsable de secteur
- ✓ ./.

(2 / 2)

Ingénieur d'Affaires sous l'autorité de C3 Institute - Niveau 7



Objectifs

La certification Ingénieur d'Affaires a été créée dans l'objectif de former des spécialistes de la négociation commerciale de haut vol en prenant en compte les évolutions du marché et des emplois et particulièrement la transformation digitale. La relation B to B se trouve transformée par la digitalisation qui s'inscrit pleinement dans une logique de rationalisation du temps et des coûts.

Contexte

Son rôle central fait de lui un véritable chef d'orchestre des ressources de l'entreprise qu'il amène à collaborer avec efficacité et efficacie afin de non seulement répondre au mieux aux besoins de ses clients mais aussi de veiller à la maîtrise des coûts, de la qualité et des délais. A ce titre, il entretient des liens transversaux avec tous les services, comme par exemple, les services financiers et comptables, la R&D, la production et les services juridiques.

Le programme : 5 blocs

Bloc 1 : Définir et piloter les orientations stratégiques d'une BU orientée relation client

Bloc 2 : Piloter le développement commercial et promotionnel d'une BU

Bloc 3 : Piloter la performance économique et financière d'une BU

Bloc 4 : Elaborer une proposition commerciale complexe et multimodale

Bloc 5 : Piloter le projet et les ressources internes et externes

Conditions d'admission

Le cursus préparant à la Certification professionnelle « Ingénieur d'Affaires » (IA) s'adresse aux apprenants

- Titulaires d'un diplôme de niveau 6 (Bac + 3)
- Titulaires d'un diplôme de niveau 5 (Bac+ 2) avec 3 années d'expérience dans le domaine

[Fiche RNCP 35760](#)

(1 / 2)

Ingénieur d'Affaires sous l'autorité de C3 Institute - Niveau 7



Organisation de la formation

Le cycle est suivi **en formation en alternance**. Le programme est articulé autour de 5 blocs de compétences conformément au référentiel de certification pour un volume horaire pouvant varier entre 900 heures et 1000 heures sur les 2 années du cycle.

Attribution de la certification

L'attribution de la certification est décidée par le jury national de certification.

Le cursus est sanctionné par la certification professionnelle de « Ingénieur d'Affaires » enregistré pour 3 ans au Niveau 7 au RNCP par arrêté du 08/07/2021 jusqu'au 08/07/2024, sous l'autorité et délivrée par C3 INSTITUTE.

Les épreuves

Contrôle Continu

Diagnostic stratégique

Plan de développement commercial

Business Game

Projet de développement

Négociation

Rapport d'expérience

Débouchés professionnels

Les emplois s'exercent dans tout type d'entreprise ayant une activité commerciale :

- ✓ Ingénieur d'affaires
- ✓ Ingénieur technico-commercial
- ✓ Responsable d'affaires
- ✓ Business développeur
- ✓ Ingénieur grands comptes
- ✓ Chef de projet
- ✓ Ingénieur de projet
- ✓ Responsable commercial
- ✓ Key account manager

Expert en Stratégie et Transformation Digitale sous l'autorité de IEF2I - Niveau 7

Objectifs

Une transformation profonde des secteurs d'activité a été induite par l'essor du Big Data. L'Expert en stratégie et transformation digitale occupe dorénavant une place centrale puisqu'il permet à l'entreprise de développer sa notoriété sur les canaux digitaux et ainsi conquérir de nouveaux utilisateurs/clients. Il pilote le projet de transformation digitale en s'appuyant sur des données pertinentes qui nécessite d'appréhender de manière critique les enjeux du marketing et de la communication dans le cadre d'une stratégie globale d'une organisation. L'optimisation de la communication de l'organisation, en passant par l'analyse des besoins des utilisateurs ou encore le développement d'une solution digitale (application, plateforme e-business), l'Expert en stratégie et transformation digitale est à la base de tous les projets stratégiques d'innovation et de transformation digitale..

Les activités visées

- Analyse de la stratégie globale et omnicanale d'une organisation
- Mise en œuvre d'un processus de veille concurrentielle, technique et réglementaire
- Définition des opérations de webmarketing et communication au service d'une stratégie globale et inclusive
- Définition du budget et des ressources nécessaires au projet de transformation digitale
- Analyse des besoins des utilisateurs en termes d'interfaces
- Définition du parcours utilisateur adapté au produit ou service et à la politique globale en matière de RSE
- Définition d'une identité visuelle et éditoriale adaptée à la cible et prenant en compte l'accessibilité
- .../...

Le programme : 3 blocs + 1 optionnel

Elaborer une stratégie innovante et inclusive en matière de marketing digitale et communication d'une organisation

Développer l'image de marque (brand marketing) par la conception d'une expérience utilisateur optimale

Manager des équipes projet complexes dans un contexte de transformation digitale et d'innovation

Bloc optionnel n°1 - Piloter l'optimisation de la communication graphique d'une solution digitale innovante et inclusive

Bloc optionnel n°2 - Piloter le développement technique d'une solution digitale ou la refonte d'une plateforme e-business dans le cadre d'un projet de stratégie globale

Bloc optionnel n°3 - Piloter le projet de transformation digitale inclusif par le déploiement des opérations de marketing et communication

Conditions d'admission

Le cursus préparant à la Certification professionnelle s'adresse aux apprenants

- Titulaires d'un diplôme de niveau 6 (Bac + 3)
- Titulaires d'un diplôme de niveau 5 (Bac+ 2) avec 3 années d'expérience dans le domaine

[Fiche RNCP 36905](#)

(1 / 2)

Expert en Stratégie et Transformation Digitale

sous l'autorité de IEF2I - Niveau 7

Organisation de la formation

Le cycle est suivi **en formation en alternance**. Le programme est articulé autour de 3 blocs de compétences + 1 bloc au choix conformément au référentiel de certification pour un volume horaire pouvant varier entre 900 heures et 1000 heures sur les 2 années du cycle.

Attribution de la certification

L'attribution de la certification est décidée par le jury national de certification.

Le cursus est sanctionné par la certification professionnelle de « Expert en Stratégie et Transformation Digitale » enregistré pour 3 ans au Niveau 7 au RNCP jusqu'au 29/09/2025, sous l'autorité et délivrée par IEF2I.

Les épreuves

Contrôle Continu

Mise en situation
professionnelle

Etude de cas

Cas pratique

Débouchés professionnels

- ✓ Directeur marketing / communication / webmarketing
- ✓ Directeur du digital / Chief Digital Officer (CDO)
- ✓ PDG de cabinet spécialisé en digital
- ✓ Responsable / communication / webmarketing
- ✓ Responsable éditoriale
- ✓ Responsable marketing / communication / webmarketing
- ✓ Responsable de l'innovation et de la stratégie web
- ✓ Chef de projet digital / webmarketing
- ✓ Chef de projet Web et webmarketing
- ✓ Chef de projet E-business
- ✓ .../...

(2 / 2)

Objectifs

Les technologies Big Data sont en plein essor et les emplois, qui en découlent, croissent également. Les entreprises ont besoin d'une structure informatique solide pour stocker leurs données. Dans ce cadre le Data Engineer ou l'Ingénieur Data occupe un rôle substantiel, et ce quelque soit le secteur d'activité ou la taille de l'organisation. De fait, le Data Engineer conçoit et développe les infrastructures et outils nécessaires au traitement des données massives et au déploiement de solutions d'Intelligence Artificielle. Le Data Engineer a pour mission de mettre en place la collecte et la mise à disposition des données au sein de l'entreprise. Il est également en charge d'industrialiser et mettre en production des traitements sur les données (par exemple : mise à disposition de tableaux de bord, intégration de modèles statistiques) en lien avec les équipes métiers et les équipes qui les analysent.

Les activités visées

- Mise en œuvre d'un processus de veilles technologique et réglementaire en matière d'intelligence artificielle.
 - Analyse des besoins d'architectures issus des fonctionnalités attendues par les parties prenantes et de la capitalisation de l'expérience acquise.
 - Définition du projet de développement d'infrastructures de données massives adapté au contexte.
 - Evaluation des compétences nécessaires adaptées au projet et aux nouveaux enjeux du secteur de l'intelligence artificielle.
 - Conception de l'architecture de données massives à partir des propositions validées par les parties prenantes.
 - Développement d'une base de données massive.
 - Pilotage de l'implémentation de l'architecture de données massives avec les parties prenantes.
 - Animation et management de l'équipe projet d'intelligence artificielle.
- .../...

Data Engineer sous l'autorité de IEF2I - Niveau 7

Le programme : 4 blocs

Analyser les besoins en matière d'infrastructures de données adaptés au projet d'intelligence artificielle

Piloter le projet de développement de l'infrastructure de données massives

Concevoir les architectures big data valorisant les données

Piloter la maintenance de l'architecture de données massives

Conditions d'admission

Le cursus préparant à la Certification professionnelle s'adresse aux apprenants

- Titulaires d'un diplôme de niveau 6 (Bac + 3)
- Titulaires d'un diplôme de niveau 5 (Bac+ 2) avec 3 années d'expérience dans le domaine

Organisation de la formation

Le cycle est suivi **en formation en alternance**. Le programme est articulé autour de 4 blocs de compétences conformément au référentiel de certification pour un volume horaire pouvant varier entre 900 heures et 1000 heures sur les 2 années du cycle.

Attribution de la certification

L'attribution de la certification est décidée par le jury national de certification.

Le cursus est sanctionné par la certification professionnelle de « Data Engineer » enregistré pour 3 ans au Niveau 7 au RNCP jusqu'au 27/03/2026, sous l'autorité et délivrée par IEF2I.

Data Engineer sous l'autorité de IEF2I - Niveau 7

Les épreuves

Contrôle Continu

Mise en situation
professionnelle

Etude de cas

Cas pratique

Débouchés professionnels

- ✓Data Engineer ;
- ✓Ingénieur data/big data ;
- ✓Ingénieur de données ;
- ✓Data Pipeline Engineer ;
- ✓Big data architecte ;
- ✓Big data consultant ;
- ✓Ingénieur en développement big data.

Contrôleur de Gestion Expert sous l'autorité de ISD FLAUBERT - Niveau 7



Objectifs

Le métier de contrôleur de gestion expert consiste à éclairer la direction de l'entreprise sur la prise de décisions stratégiques.

Le contrôleur de gestion expert décline la stratégie globale de l'entreprise et aide à optimiser la rentabilité financière de celle-ci. Pour ce faire, il définit des objectifs réalistes de budget prévisionnel, en s'appuyant sur les données informatisées provenant de différents services de l'entreprise.

Le contrôleur est également un manager de la performance. Il pilote la performance grâce aux indicateurs des tableaux de bord. Il accompagne les responsables opérationnels dans la gestion de l'activité et la prise de décision.

Les activités visées

- Activité 1 : compréhension et déclinaison budgétaire de la stratégie
- Activité 2 : prévision et contrôle budgétaires
- Activité 3 : pilotage de la performance
- Activité 4 : gestion des données financières de l'entreprise
- Activité 5 : développement du rôle de business partner

Le programme : 5 blocs

Compréhension et déclinaison budgétaire de la stratégie

Prévision et contrôle budgétaires

Pilotage de la performance

Gestion des données financières de l'entreprise

Développement du rôle de business partner

Conditions d'admission

Le cursus préparant à la Certification professionnelle s'adresse aux apprenants
- Titulaires d'un diplôme de niveau 6 (Bac + 3)

[Fiche RNCP 34631](#)

(1 / 2)

Contrôleur de Gestion Expert sous l'autorité de ISD FLAUBERT - Niveau 7



Organisation de la formation

Le cycle de préparation à la certification a été créé sur un modèle de formation alternée (contrat en alternance uniquement ; pas de formation initiale possible) impliquant une participation importante de l'entreprise tant en termes de temps de présence de l'apprenant que de missions qui lui sont confiées. Le programme est articulé autour de 5 blocs de compétences conformément au référentiel de certification pour un volume horaire 910 heures sur les 2 années du cycle.

Attribution de la certification

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur. L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il répond aux conditions cumulatives exigées

Les épreuves

Mission
professionnelle

Mémoire
professionnel

Etude de cas

Oral

Débouchés professionnels

- ✓ Contrôleur de gestion /
Contrôleur de gestion expert /
Expert en contrôle de gestion
- ✓ Contrôleur budgétaire
- ✓ Contrôleur financier
- ✓ Responsable du contrôle de
gestion
- ✓ Manager de la performance
- ✓ Contrôleur de gestion sociale
- ✓ Contrôleur de gestion
bancaire
- ✓ Responsable administratif et
financier

Manager du Développement Commercial sous l'autorité de ISD FLAUBERT - Niveau 7



Objectifs

Le développeur commercial doit personnaliser au maximum la relation en devenant expert du client. Il faut qu'il comprenne qui il est, connaître son profil, ses préférences... Le digital permet au développeur commercial de répondre à ces nouvelles attentes. Il doit recueillir une masse de données concernant le profil de son client, son parcours, ses relations, ses centres d'intérêt et ses habitudes d'achat. Ces précieuses data client sont disponibles avec l'utilisation d'outils informatiques tels que des CRM et des outils de marketing automatisés. Les besoins d'intégration des outils (au sens où ils doivent communiquer entre eux) et de restitution automatisée de l'information actionnable représentent une forte demande du marché.

Les activités visées

- ACTIVITÉ 1 : Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise
- ACTIVITÉ 2 : Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise
- ACTIVITÉ 3 : Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial
- ACTIVITÉ 4 : Pilotage de la performance commerciale
- ACTIVITÉ 5 : Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème

Le programme : 5 blocs

Analyser les enjeux stratégiques de l'entreprise

Déployer la stratégie commerciale de l'entreprise

Gérer un portefeuille clients et développer les activités commerciales

Piloter la performance commerciale

Manager et gérer les relations professionnelles

Conditions d'admission

Le cursus préparant à la Certification professionnelle s'adresse aux apprenants
- Titulaires d'un diplôme de niveau 6 (Bac + 3)

[Fiche RNCP 34627](#)

(1 / 2)

Manager du Développement Commercial sous l'autorité de ISD FLAUBERT - Niveau 7



Organisation de la formation

Le cycle de préparation à la certification a été créé sur un modèle de formation alternée (contrat en alternance uniquement ; pas de formation initiale possible) impliquant une participation importante de l'entreprise tant en termes de temps de présence de l'apprenant que de missions qui lui sont confiées. Le programme est articulé autour de 5 blocs de compétences conformément au référentiel de certification pour un volume horaire 910 heures sur les 2 années du cycle.

Attribution de la certification

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur. L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il répond aux conditions cumulatives exigées

Les épreuves

Mission
professionnelle

Mémoire
professionnel

Etude de cas

Oral

Débouchés professionnels

- ✓ Manager du développement commercial
- ✓ Développeur commercial grands comptes
- ✓ Développeur commercial BtoB
- ✓ Commercial grands comptes
- ✓ Responsable grands comptes
- ✓ Responsable du développement commercial
- ✓ Ingénieur d'affaires
- ✓ Ingénieur technico-commercial
- ✓ Ingénieur commercial
- ✓ Ingénieur des ventes
- ✓ Business développer
- ✓ Manager commercial grands comptes (Key Account Manager)

Manager d'Affaires sous l'autorité de MANITUDE - Niveau 7



MANITUDE

La conférence pédagogique

Objectifs

Le « Manager d'affaires » aussi appelé « Business Manager » exerce au sein de cabinets conseil ou de sociétés de service. Il a la responsabilité de détecter et de négocier des contrats commerciaux. Dans cette perspective, il recrute et manage des équipes de consultants experts dans les solutions (industrielle, commerciale, financière...) proposées aux clients de tous secteurs d'activité. Il anime et dirige la mission de son lancement à son bilan.

Les compétences visées

- ✓ Préparer un plan stratégique de prospection d'affaires
- ✓ Mettre en œuvre un plan d'actions d'amélioration de la performance d'un centre de profit
- ✓ Préparer une proposition commerciale et négocier les conditions d'intervention
- ✓ Manager une équipe de consultants techniques
- ✓ Piloter le projet et animer les réunions de lancement, suivi et fin de projet
- ✓ Suivre les prestations réalisées et s'assurer de leur conformité

Le programme : 6 blocs

BLOC 1 : Analyser et détecter des marchés porteurs

BLOC 2 : Préparer et réaliser la prospection

BLOC 3 : Mettre en œuvre la stratégie commerciale

BLOC 4 : Recruter et intégrer des talents.

BLOC 5 : Mettre en œuvre un management opérationnel

BLOC 6 : Piloter l'activité d'un centre de profit

Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un bac+3.

La qualité de l'expérience professionnelle peut être prise en considération pour accepter des candidats disposant d'un diplôme Bac+2/3.

La sélection se fait sur étude du dossier de candidature, entretien individuel de motivation.

Certification accessible via la VAE.

[Fiche RNCP 36502](#)

(1 / 2)

Manager d'Affaires sous l'autorité de MANITUDE - Niveau 7



MANITUDE

La cohérence pédagogique

Organisation de la formation

Le cycle est suivi en formation initiale, formation continue ou **en alternance**. La formation compte environ **910 heures d'enseignement réparties sur 2 années**, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain.

Attribution de la certification

L'attribution de la certification est décidée par le jury du certificateur sur proposition du centre de préparation.

Le cursus est sanctionné par la Certification Professionnelle « Manager d'Affaires » de Niveau 7 enregistrée pour 2 ans au RNCP jusqu'au 01/06/2024 par arrêté du 01/06/2022, sous l'autorité et délivrée par Manitude.

Nombre et répartition des centres de préparation

10 centres préparent la certification MA à : Cesson-Sévigné – La Rochelle – Montpellier – Nice – Caen – Tourcoing – Nancy – Paris - Besançon.

Les épreuves

Analyse Stratégique

Prospection
Social Selling

Entretien de découverte
Négociation
Gestion du portefeuille client
Développement du réseau client

Préparation à la sélection et sourcing
Sélection et recrutement d'un candidat
Intégration d'un nouveau collaborateur

Les leviers de motivation
Arbitrer un conflit
Management à distance
Gestion d'une situation de crise

Rapport de mission

Débouchés professionnels

Le Manager d'Affaires peut accéder aux métiers suivants :

- ✓ Manager d'affaires ou business manager,
- ✓ Key account manager,
- ✓ Ingénieur de programme d'affaires,
- ✓ Chef de projet d'ingénierie industrielle,
- ✓ Ingénieur commercial,
- ✓ Directeur commercial,

Chargé de Missions en Ressources Humaines - CMRH sous l'autorité de ISCG - Niveau 6

Objectifs

Face à l'évolution rapide des modes de travail, marquée par le développement du télétravail, des environnements hybrides, mais aussi du retour en présentiel, et des attentes accrues des collaborateurs, les entreprises recherchent des RH capables de participer à des projets transversaux. Le Chargé de missions en ressources humaines (CMRH) prépare à ces responsabilités en intégrant des compétences en gestion du changement, en organisation du travail, et en développement de stratégies RH adaptées aux nouvelles dynamiques du marché.

Les activités visées

- ✓ Participation à la conception et déploiement d'une stratégie d'attraction, de recrutement et d'intégration des talents
- ✓ Gestion des compétences en fonction des évolutions de l'organisation
- ✓ Mise en œuvre des politiques de reconnaissance et de récompense des talents
- ✓ Organisation des parcours de carrière et des plans de succession
- ✓ Mise en place de démarches écoresponsables
- ✓ Promotion de l'équité, de la diversité et de l'inclusion (EDI)
- ✓ Amélioration du bien-être au travail
- ✓ Prévention des risques professionnels et amélioration des politiques de santé et sécurité au travail

Le programme : 4 blocs principaux

BLOC 1
Développement de la performance RH

BLOC 2
Gestion durable des ressources humaines

BLOC 3
Administration des ressources humaines et de la paie

BLOC 4
Participation à la démarche de transformation de l'organisation

Conditions d'admission

Le cursus préparant à la Certification professionnelle CMRH de niveau 6 s'adresse prioritairement aux apprenants titulaires

- D'n diplôme de bac+2
- Ou
- D'une certification professionnelle de niveau 5 validée

[Fiche RNCP 40853](#)

(1 / 2)

Chargé de Missions en Ressources Humaines - CMRH sous l'autorité de ISCG - Niveau 6

Organisation de la formation

Le programme est articulé autour de 4 blocs de compétences conformément au référentiel de certification pour un volume horaire de 410 heures.

Le cycle a été créé sur un modèle de formation alternée impliquant une participation importante de l'entreprise tant en termes de temps de présence de l'apprenant que de missions qui lui sont confiées.

Attribution de la certification

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur s'il considère que l'apprenant a validé les 4 blocs de compétences qui constituent la certification professionnelle.

Les épreuves

Etudes de cas

Rapports d'Activités
Professionnelles

Oraux

Rapport de Mission

Débouchés professionnels

- Chargé de missions RH
- Responsable RH
- Gestionnaire/Responsable administratif RH
- Chargé de projets RH
- Chargé de développement RH
- Responsable recrutement/intégration
- Chargé de recrutement/intégration
- Chargé/Responsable de la marque employeur
- Chargé des relations écoles et campus management
- Chargé de recrutement dans l'enseignement supérieur
- Responsable formation et développement des compétences
- Chargé de développement des talents
- Gestionnaire/Responsable de paie
- ...

Chargé de Marketing Digital et E-commerce - CMDE sous l'autorité de EIMP - Niveau 6

Objectifs

Les fonctions du marketing digital et du e-commerce sont l'illustration de l'hyperspécialisation des compétences, tendance générale en croissance qui devrait encore s'accélérer en 2024. Avec l'évolution et la multiplication rapide des technologies, les entreprises ne recherchent plus seulement des professionnels possédant une expertise générale mais ciblent des profils maîtrisant des outils et des canaux spécifiques. Cette logique répond au besoin d'optimisation des performances commerciales afin de rester compétitive dans un environnement économique et concurrentiel exigeant.

Les activités visées

- ✓ Conception de la stratégie de marketing digital responsable et de e-business de l'activité en accord avec la direction
- ✓ Elaboration de la mise en œuvre de la stratégie de marketing digital et e-business en lien avec la stratégie globale de l'entreprise
- ✓ Création des supports de communication multimédias inclusifs
- ✓ Gestion d'un site e-business et des ventes en ligne
- ✓ Suivi opérationnel régulier de la performance des actions de marketing digital et des ventes en ligne au travers de tableaux de bord
- ✓ Coordination des équipes internes et externes concernées par le projet de marketing digital et e-business
- ✓ Compte-rendu des résultats des stratégies digitales et e-business dans leur globalité et proposition d'arbitrage auprès de la direction

Le programme : 3 blocs

Définir la stratégie de marketing digital et de e-commerce d'un organisme

Produire et gérer les supports numériques nécessaires à la réalisation du plan d'action

Piloter la stratégie de marketing digital et de ventes en ligne dans une démarche RSE

Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un Bac+2 ou d'une certification professionnelle de niveau 5

[Fiche RNCP 40377](#)

Chargé de Marketing Digital et E-commerce - CMDE sous l'autorité de EIMP - Niveau 6

Organisation de la formation

Le cycle est suivi exclusivement en formation **en alternance**. La formation compte environ **420 heures d'enseignement**, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain.

Attribution de la certification

L'attribution de la certification est décidée par le jury du certificateur à l'issue du Grand Oral.

Le cursus est sanctionné par la certification professionnelle de « Chargé de Marketing Digital et E-commerce » enregistré au RNCP au niveau 6, sous l'autorité de EIMP (Fiche 40377)

Les épreuves

Recommandation
Stratégique

Projet

Rapport d'analyse

Contrôles continus

Débouchés professionnels

- ✓ Account Manager (digital)
- ✓ Chargé de communication (digitale) / marketing (digital)
- ✓ Chargé de référencement
- ✓ Chargé de service clients (digital)
- ✓ Chef d'entreprise / gérant (agence digitale / e-commerce)
- ✓ Chef de projet CRM / digital / e-marketing / web / pluri-média / multimédia / webmarketing
- ✓ Commercial (digital)
- ✓ Community manager
- ✓ ...

Chargé de Communication - CDC sous l'autorité de Cesacom - Niveau 6



Objectifs

Le chargé de communication est celui qui conçoit et met en œuvre les actions auprès des différents publics ciblés par l'entreprise. Il est connu comme étant le chef d'orchestre qui doit appliquer et coordonner la politique de communication, et il a pour objectif de diffuser une image positive de l'entreprise pour laquelle il travaille. Son champ d'action est large, il peut tout autant cibler une communication interne auprès des salariés, une communication commerciale, qu'une communication institutionnelle qui permet de communiquer autour de l'image de l'entreprise...

Les activités visées

- ✓ Appréhension d'un marché, de ses acteurs et de la demande au regard de la demande de création de marque
- ✓ Appréhension d'un marché sous l'angle de la valeur de marque
- ✓ Détermination des orientations stratégiques de la politique générale de la marque
- ✓ Management de la marque
- ✓ Gestion de l'activité de la marque et des investissements destinés à son management en fonction des résultats économiques et financiers
- ✓ Prise en charge d'une demande annonceur en vue de proposer des solutions de communication
- ✓ Proposition de solutions de communications on et offline adaptées en fonction d'un budget
- ✓ .../...

Le programme : 3 blocs

Piloter la mise en œuvre de la stratégie de la marque en terme de communication

Déployer la stratégie de communication de l'entreprise

Coordonner et manager une équipe de production de contenus com

Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'une certification de niveau 5 dans les domaines de la communication ou du marketing.

La sélection se fait sur étude du dossier de candidature et entretien individuel de motivation.

[Fiche RNCP 37052](#)

Chargé de Communication - CDC sous l'autorité de Cesacom - Niveau 6



Organisation de la formation

Le cycle peut être suivi **en formation initiale ou en alternance**.

La formation comporte environ **500 heures d'enseignement**, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain.

Attribution de la certification

La certification est obtenue après la validation totale des 3 blocs qui la composent.

Le cursus est sanctionné par la Certification Professionnelle « Chargé de Communication » de Niveau 6 enregistrée au RNCP pour 5 ans sur décision de la commission de la certification professionnelle en date du 03/03/2017. Sous l'autorité et délivré par CESACOM.

Nombre et répartition des centres de préparation

13 centres préparent la certification CDC à : ESNA - FORMASUP - DIJON FORMATION – ACAMAN - KEYCE PEROLS - ISPN LE HAVRE - ISPN CHERBOURG - ENC COMMUNICATION - BASTIDE FORMATION - INSTITUT SAINT PIERRE – ISCAE - ECOLE DE COMMERCE DE LYON - UFA SAINT REMI

Les épreuves

Pack Marketing

Rapport d'expérience

Compet' Nationale

GROKA

Management d'agence

Contrôles continus

Débouchés professionnels

Le Chargé de Communication peut exercer les métiers suivants :

- ✓ Chargé de communication externe
- ✓ Chargé de communication interne
- ✓ Chargé des relations publiques
- ✓ Responsable de communication
- ✓ Responsable de portail web
- ✓ Chargé de communication on-line
- ✓ Chargé de communication digitale/web...

Chargé de Recrutement et Conseils en Ressources Humaines - CRCRH

sous l'autorité de **ESCCOT** - Niveau 6

Objectifs

Depuis la crise sanitaire et les tensions au niveau des recrutements, deux leviers de croissances apparaissent :

- Proposer une offre pluridisciplinaire pour répondre aux besoins des clients de plus en plus larges tels que le recrutement et le conseil RH
- Le digital, axe fort, pour réduire les coûts du back office et se concentrer sur les activités à plus forte valeur ajoutée, mais aussi pour permettre d'enrichir l'offre avec un sourcing plus précis (utilisation de l'Intelligence artificielle, des algorithmes), l'intégration de vidéos dans le processus de recrutement...

Les activités visées

- ✓ Analyse d'un besoin en recrutement d'un commanditaire et rédaction d'une offre d'emploi
- ✓ Définition et mise en œuvre de la stratégie de sourcing
- ✓ Mises en place d'actions commerciales, de fidélisation et de satisfaction client
- ✓ Evaluation des candidats et conduite d'entretiens de recrutement
- ✓ Gestion et suivi des candidatures.
- ✓ Intégration des nouveaux collaborateurs temporaires et permanents dans l'entreprise (onboarding).
- ✓ Participation à l'animation de la démarche qualité de vie au travail
- ✓ .../...

Le programme : 4 blocs principaux

BLOC1

Participer au déploiement de la stratégie de sourcing adapté au besoin en recrutement d'un commanditaire

BLOC2

Assurer le recrutement et l'intégration du personnel permanent et temporaire

BLOC3

Accompagner le développement des compétences

BLOC4

Assurer la gestion administrative du personnel

Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un bac+2 validé ou justifiant d'un niveau bac+2 et de 1 an d'expérience professionnelle minimum dans le domaine (hors contrat d'apprentissage)

La sélection se fait sur étude du dossier de candidature, test et entretien.

[Fiche RNCP 36500](#)

Chargé de Recrutement et Conseils en Ressources Humaines - CRCRH

sous l'autorité de **ESCCOT** - Niveau 6

Organisation de la formation

Le cycle est suivi en formation **en alternance ou en initial avec périodes de stage**. La formation compte environ **432 heures d'enseignement**, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain, notamment par des études de cas, jeux de rôle et mises en situation.

Attribution de la certification

L'attribution de la certification est décidée par le jury du certificateur à l'issu du Grand Oral.

Le cursus est sanctionné par la certification professionnelle de « Chargé de Recrutement et Conseils en Ressources Humaines » enregistré au RNCP au niveau 6, sous l'autorité de EFIP (Fiche 336500 - code 315)

Nombre et répartition des centres de préparation

7 centres préparent la certification à : Avignon – Paris - Toulouse

Les épreuves

Contrôle continu

Etudes de cas et jeux de rôle

Cas pratique

Simulation d'entretien

Evaluations professionnelles

Débouchés professionnels

La taille de l'entreprise impactera l'étendue des missions qui seront confiées aux candidats et ses responsabilités.

- ✓ Chargé de recrutement
- ✓ Assistant RH
- ✓ Consultant en recrutement
- ✓ Conseiller en insertion professionnelle
- ✓ Chargé de ressources humaines
- ✓ Chargé d'affaires/commercial sédentaire

(2 / 2)

Conseiller de Clientèle Particulier et Professionnel en Banque et Assurance - CCPBA

sous l'autorité de **ESCCOT** - Niveau 6

Objectifs

Le conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance intervient dans la déclinaison de la stratégie commerciale au niveau local. Il effectue une étude de marché, une veille réglementaire continue et détecte des axes de développement. Il élabore et met en œuvre un plan d'actions commerciales et de communication digitale pour fidéliser et développer son portefeuille clients dans un contexte omnicanal et une démarche RSE. Il développe et anime un réseau de partenaires.

Quelques activités visées

- ✓ Développement opérationnel de la stratégie commerciale de l'agence bancaire/d'assurance ou courtier
- ✓ Veille sur les pratiques réglementaires et des services dédiés
- ✓ Analyse de l'environnement interne de l'agence et étude de marché
- ✓ Définition des actions commerciales et de communication digitale d'acquisition et de fidélisation, en fonction de la clientèle ciblée
- ✓ Mesure de la performance commerciale
- ✓ Déploiement du plan d'actions commerciales et de communication digitale dans un contexte omnicanal et une démarche RSE
- ✓ Fidélisation de la clientèle particuliers et professionnels
- ✓ Gestion d'une relation client pérenne
- ✓ Développement de la clientèle particuliers ou professionnels
- ✓ Animation d'un réseau de partenaires //...

Le programme : 4 blocs principaux

BLOC 1

Participer à la définition de la stratégie commerciale d'une agence bancaire / d'assurance ou courtage

BLOC 2

Fidéliser et développer son portefeuille client dans un contexte omnicanal et une démarche RSE

BLOC 3

Accompagner les clients et commercialiser des produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire

BLOC 4

Concevoir une solution globale et personnalisée de produits d'assurances et financiers pour les particuliers et les professionnels

Conditions d'admission

Être titulaire d'un diplôme Bac + 2 BTS ou d'une certification professionnelle de niveau 5 validée ou de 2 années validées en Bachelor Universitaire de Technologie dans le domaine (BUT en commerce-gestion ou GEA, BTS MCO, BTS NDRC, BTS ASSURANCE OU BANQUE).

Sur demande de dérogation, la certification est ouverte :

Aux candidats ayant suivi une formation de niveau Bac+2 ou niveau 5, complétée d'un an d'expérience minimum (hors alternance) dans le domaine

Aux candidats titulaires du Baccalauréat (ou une certification RNCP de niveau 4) pouvant justifier de 3 années d'expérience professionnelle, hors alternance, dans le domaine

Les dérogations sont soumises à l'organisme certificateur pour validation avant l'entrée en formation

[Fiche RNCP 39610](#)

(1 / 2)

Conseiller de Clientèle Particulier et Professionnel en Banque et Assurance - CCPBA sous l'autorité de **ESCCOT** - Niveau 6

Organisation de la formation

Le cycle est suivi en formation **en alternance ou en initial avec périodes de stage**. La formation compte environ **420 heures d'enseignement**, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain, notamment par des études de cas, jeux de rôle et mises en situation.

Attribution de la certification

L'attribution de la certification est décidée par le jury du certificateur à l'issu du Grand Oral.

Pour être admis à la certification, le candidat doit avoir validé les 4 blocs de compétences

Les blocs de compétences validés, le sont à vie

Chaque candidat qui a validé la certification reçoit un parchemin et un supplément au parchemin qui mentionne le détail des compétences de chaque bloc

Les épreuves

Contrôle continu

Etudes de cas

Dossier professionnel

Soutenance du Mémoire

Jeux de Rôle

Débouchés professionnels

- ✓ Conseiller de clientèle particuliers ou professionnels
- ✓ Conseiller en assurances
- ✓ Collaborateur d'agence
- ✓ Courtier en assurances
- ✓ Conseiller clientèle bancaire
- ✓ Chargé de clientèle particuliers ou professionnels
- ✓ Gestionnaire de sinistre
- ✓ Conseiller commercial en banque ou assurance

Chef de Projet de l'Innovation et de la Transformation Digital pour TPE/PME – CPI-TD sous l'autorité de EIMP - Niveau 6

Objectifs

Le « Chef de projet de l'innovation et de la transformation digitale pour TPE/PME » est un professionnel qui grâce à ses compétences est en mesure de porter l'innovation dans une entreprise de petite taille à travers le pilotage de projet opérationnel et stratégique, l'objectif principal étant de créer de la valeur pour l'entreprise afin d'assurer sa pérennité et la développer (amélioration des performances de l'entreprise et/ou croissance du chiffre d'affaires).

Les activités visées

- ✓ Analyse de l'environnement interne et externe et de l'organisation de l'entreprise à partir des données stratégiques internes et externes de l'entreprise
- ✓ Identification des leviers stratégiques d'innovation pour créer de la valeur dans le contexte d'une TPE/PME
- ✓ Cadrage du projet et identification de l'ensemble des parties prenantes
- ✓ Réalisation de l'analyse fonctionnelle destinée à l'amélioration ou à la conception d'un produit/service/organisation
- ✓ Réalisation de l'analyse économique des coûts des différentes solutions innovantes (amélioration ou nouvelle conception) en prenant en compte les enjeux d'éco-conception
- ✓ Organisation et animation de la réflexion autour de l'innovation dans l'entreprise en tenant compte des différences culturelles et garantissant l'inclusion

Elaboration de solutions appropriées pour traduire l'innovation (en produit, service ou organisation) de manière concrète et efficiente...

Le programme : 5 blocs

Analyse stratégique et identification des leviers de la création de valeur par l'innovation dans le contexte d'une entreprise de type TPE - PME

Choix d'une innovation (de produit, de service ou d'organisation) en s'appuyant sur la méthode de l'analyse de la valeur

Pilotage d'un projet innovant

Management d'une équipe projet

Développement de la clientèle des TPE-PME par le webmarketing et le growth hacking

Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (Bac + 2) dans le domaine du digital et/ou de l'innovation.

[Fiche RNCP 36583](#)

(1 / 2)

Chef de Projet de l'Innovation et de la Transformation Digital pour TPE/PME – CPI-TD sous l'autorité de EIMP - Niveau 6

Organisation de la formation

Le cycle est suivi de préférence en formation **en alternance**. La formation compte environ **462 heures d'enseignement**, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain.

Attribution de la certification

L'attribution de la certification est décidée par le jury du certificateur sur proposition du centre de préparation.

Le cursus est sanctionné par la Certification Professionnelle « Chef de Projet de l'Innovation et de la Transformation Digitale pour les TPE/PME » de Niveau 6 sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 1er juillet 2022, sous l'autorité et délivrée par l'EIMP.

Les épreuves

Rapport d'analyse
stratégique

Diagnostic de valeur

Contrôles de
connaissances

Pilotage de projet
d'innovation

Management d'une équipe
de projet

Projet Challenge

Débouchés professionnels

- ✓ Chef de projet innovation ;
- ✓ Chargé de communication et d'innovation ;
- ✓ Consultant innovation ;
- ✓ Consultant transformation numérique ;
- ✓ Chargé de développement et communication ;
- ✓ Chef de projet en organisation.

Responsable du Développement Commercial - RDC

sous l'autorité de IMCP - Niveau 6



Objectifs

Le titulaire de la certification endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).

Les compétences visées

- ✓ Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
- ✓ Définir les objectifs commerciaux
- ✓ Élaborer le plan d'actions commerciales
- ✓ Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales
- ✓ Évaluer la performance commerciale de l'entreprise
- ✓ Contrôler le plan d'actions commerciales
- ✓ Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- ✓ Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale

Le programme

Mise en place d'une nouvelle offre produit

Développement d'un portefeuille client

Gestion de l'entreprise

Management d'une équipe commerciale

Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un diplôme bac+2 ou disposant d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine.

La sélection se fait sur étude du dossier de candidature et entretien individuel de motivation.

[Fiche RNCP 37849](#)

(1 / 2)

Responsable du Développement Commercial - RDC sous l'autorité de IMCP - Niveau 6



Organisation de la formation

Le cycle est suivi **en formation initiale ou en alternance**. La formation compte environ **450 heures d'enseignement**, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain (Alternance ou stage de minimum 6 mois).

Attribution de la certification

L'attribution de la certification est décidée par le jury du certificateur sur proposition du centre de préparation.

Le cursus est sanctionné par la certification professionnelle de « Responsable du Développement Commercial » enregistré au RNCP au niveau sous l'autorité de IMCP.

Nombre et répartition des centres de préparation

17 centres préparent la certification RDC à : ACT 'IN CAMPUS PRO - BREST OPEN CAMPUS - CFA LA SEYNE SUR MER - EBM PARIS – EFASUP – EIC – EPB - ESCA NORMANDIE - ESCIAL ACADEMIE – ESCIN - FORMAPLUS 97 - FORMATION PLUS MEDITERRANEE - IEF2I - KOUT QUE KOUT - M2S FORMATION AUBAGNE - M2S FORMATION VITROLLES - OPTIMA Business School

Les épreuves

Contrôle Continu

Etudes de cas

Mise en situation
professionnelle réelle

Mise en situation
professionnelle reconstitués

Soutenance orales devant un
jury

Débouchés professionnels

- ✓ Responsable / chargé du développement commercial, responsable développement,
- ✓ Responsable commercial, responsable de la stratégie commerciale, responsable technico-commercial,
- ✓ Responsable développement / business developer,
- ✓ .../...

Responsable Développement Commercial Mode, Luxe, Beauté - RMLB sous l'autorité de EMASUP - Niveau 6

Objectifs

Dans un contexte exigeant et en constante évolution, le Responsable du développement commercial MODE, LUXE, BEAUTE aux côtés du directeur.rice de boutique et/ou Directeur.trices régional.es développe l'activité d'un ou de plusieurs points de vente, espace, corner, secteur en animant son équipe. Garant du respect de la stratégie commerciale et d'image de la Maison ou de l'enseigne, il.elle est chargé.e de développer et fidéliser la clientèle tant locale que internationale afin d'optimiser les résultats de l'espace de vente et construire une Expérience Client omnicanale sur-mesure et "sans couture". Il.elle est l'ambassadeur des savoir-faire "à la française" que ce soit dans les domaines de la mode, de la joaillerie, de l'horlogerie, de la beauté, de l'accessoire, de l'art d'écrire et même d'offrir.

Les activités visées

- ✓ être l'ambassadeur de la maison, de la marque, de ses valeurs et de son histoire
- ✓ être le garant d'une expérience client sans couture qui intègre omnicanalité
- ✓ développer le chiffre d'affaires de la marque et/ou de l'axe
- ✓ optimiser les résultats dans le respect des objectifs qualitatifs et quantitatifs
- ✓ être exemplaire, référent de son équipe et invite à développer l'excellence
- ✓ Animer l'équipe au quotidien pour garantir la performance commerciale de l'espace
- ✓ participer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial

Le programme : 4 blocs

Développer les ventes en garantissant une expérience client omnicanale mode, luxe et beauté personnalisée

Animer et manager une équipe retail Mode, luxe, beauté, pour garantir la performance commerciale

Mettre en œuvre la stratégie commerciale et initier des plans d'action spécifiques sur le floor

Piloter la gestion budgétaire et opérationnelle d'un axe, rayon, espace ou secteur mode, Luxe, beauté

Conditions d'admission

Le cursus préparant à la Certification professionnelle CMRH de niveau 6 s'adresse prioritairement aux apprenants titulaires

- D'n diplôme de bac+2
- Ou
- D'une certification professionnelle de niveau 5 validée

[Fiche RNCP 39612](#)

(1 / 2)

Responsable Développement Commercial Mode, Luxe, Beauté - RMLB sous l'autorité de EMASUP - Niveau 6

Organisation de la formation

Le programme est articulé autour de 4 blocs de compétences conformément au référentiel de certification pour un volume horaire d'environ 460 heures sur l'année

Le cycle a été créé sur un modèle de formation alternée impliquant une participation importante de l'entreprise tant en termes de temps de présence de l'apprenant que de missions qui lui sont confiées.

Attribution de la certification

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur s'il considère que l'apprenant a validé tous les blocs de compétences qui constituent la certification professionnelle.

L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il obtient une moyenne supérieure ou égale à 10/20 à chaque bloc de compétences.

Les épreuves

Etude de cas

Jeu de rôle

Problématique managériale

Contrôle de connaissances

Débouchés professionnels

- ✓ Responsable commercial / responsable des ventes
- ✓ Responsable de boutique / Responsable retail / Retail Manager
- ✓ Responsable de stand
- ✓ Chef.fe de secteur Mode ou beauté / coach beauté
- ✓ Client advisor expert / 1er vendeur expert / supervisor
- ✓ Animateur.trice de floor
- ✓ Floor manager / team lead

Responsable Marketing et Événementiel Sport - RMES

sous l'autorité de CQFD AMOS - Niveau 6

Objectifs

Le Responsable Marketing et Événementiel Sport intervient au sein de différents types de structures, d'entreprises ou d'organisations spécialisées dans le secteur du sport. C'est un spécialiste des marchés et de l'économie du sport formé à la gestion de projets et au développement d'activités notamment commerciales en lien avec le sport. Il pilote différents types d'activités événementielles, marketing et commerciales en lien avec le secteur du sport.

Les activités visées

- ✓ Recherche de sponsors
- ✓ Négociation et mise en place de partenariats sportifs.
- ✓ Structuration de plans marketing et de communication
- ✓ Mise en place, suivi et pilotage de plans marketing et de communication.
- ✓ Structuration d'activités commerciales dans le sport pour le compte de clubs, de marques, de fédérations sportives.
- ✓ Management des ventes de produits et de services dans le sport.
- ✓ Conceptualisation et programmation d'événements sportifs pour le compte de clubs, de fédérations, de marques de sport
- ✓ Management de projets événementiels dans le sport pour un club, une marque, une collectivité, une fédération sportive.

Le programme : 4 blocs

Bloc 1 - Montage de partenariats financiers et sportifs

Bloc 2 - Marketing de la vente de produits ou de services sportifs

Bloc 3 - Pilotage des activités commerciales dans le domaine sportif

Bloc 4 - Gestion de projets événementiels sport

Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un bac+2 validé ou justifiant d'un niveau bac et de 2 ans d'expérience professionnelle minimum dans le domaine

La sélection se fait sur étude du dossier de candidature, test et entretien.

[Fiche RNCP 34317](#)

(1 / 2)

Responsable Marketing et Événementiel Sport - RMES

sous l'autorité de CQFD AMOS - Niveau 6

Organisation de la formation

Le programme est articulé autour de 4 blocs de compétences conformément au référentiel de certification pour un volume horaire d'environ 476 heures sur l'année

Le cycle a été créé sur un modèle de formation alternée impliquant une participation importante de l'entreprise tant en termes de temps de présence de l'apprenant que de missions qui lui sont confiées. Les lieux de préparation doivent tout mettre en œuvre pour assurer la plus grande professionnalisation sur le cycle.

Attribution de la certification

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par l'autorité de Certification ou ses représentants, sur proposition du centre de préparation.

L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle et délivrance du parchemin « Responsable Marketing et Événementiel Sport » :

- La note finale est supérieure ou égale à 10/20 à chacun des blocs de compétences.

Nombre et répartition des centres de préparation

Nouvelle Certification en gestion.

Les épreuves

Stratégie de sponsoring

Plan d'action marketing et communication

Audit stratégique

Rapport d'expérience

Débouchés professionnels

- ✓ Community manager junior
- ✓ Adjoint au gestionnaire d'équipement sportif
- ✓ Responsable marketing communication
- ✓ Responsable de marketing sportif
- ✓ Responsable événementiel et communication
- ✓ Adjoint du chef de produit événementiel
- ✓ Responsable de sponsoring sportif
- ✓ Responsable relation publique
- ✓ Responsable relation presse

Responsable Marketing et Commercial Spécialisé en Acquisition Numérique – RMCAN sous l'autorité de Rocket School - Niveau 6



Objectifs

Le Responsable marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique est une fonction clef dans l'univers du digital. Assurant une double compétence vente et marketing, spécialisé dans le numérique, il a la charge de la génération entrante (inbound) et sortante (outbound) des futurs clients de l'entreprise.

Les activités visées

- ✓ Définir le besoin de la clientèle
- ✓ Utiliser les techniques de diagnostic et de recherche d'idées
- ✓ Définir une stratégie d'acquisition classique et numérique d'une nouvelle offre
- ✓ Analyser la rentabilité des stratégies d'acquisition
- ✓ Qualifier sa clientèle en la segmentant
- ✓ Mettre en place une stratégie de prospection et de qualification
- ✓ Piloter une stratégie d'acquisition multicanale en utilisant les différents leviers d'activation de la croissance

Le programme : 5 blocs

Définir une stratégie d'acquisition numérique au sein d'une organisation

Mettre en œuvre une stratégie d'acquisition à l'aide d'outils numériques

Gérer des cycles de vente et la satisfaction client

Piloter des projets d'acquisition numérique

Piloter la performance des leviers d'action/ d'acquisition

Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un bac+2 validé ou justifiant d'un niveau bac et de 3 ans d'expérience professionnelle minimum dans le domaine

La sélection se fait sur étude du dossier scolaire ou de candidature et d'un entretien individuel de motivation.

[Fiche RNCP 35209](#)

(1 / 2)

Responsable Marketing et Commercial Spécialisé en Acquisition Numérique – RMCAN sous l'autorité de Rocket School - Niveau 6



Organisation de la formation

La formation est articulée autour des 5 blocs de compétences du référentiel de certification pour un volume horaire total d'environ 413 heures.

Le cycle de préparation à la certification a été créé sur un modèle de formation alternée impliquant une participation importante de l'entreprise tant en termes de temps de présence de l'apprenant que de missions qui lui sont confiées.

Attribution de la certification

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par l'autorité de Certification ou ses représentants, sur proposition du centre de préparation.

Les épreuves

Diagnostic & stratégie
d'acquisition

Développement du Portefeuille
Clients

Négociation

Gestion de projet

Pilotage de la performance

Débouchés professionnels

- ✓ Responsable d'acquisition
- ✓ Responsable marketing digital
- ✓ Chargé de marketing digital
- ✓ Responsable du développement commercial
- ✓ Chargé d'affaire
- ✓ Responsable avant-ventes
- ✓ Responsable du Service client
- ✓ Responsable de comptes

Responsable Marketing Digital et Publicité en ligne - RMDP sous l'autorité de OREEGAMI - Niveau 6

Objectifs

La certification de Responsable marketing digital et publicité en ligne forme les professionnels à la conception et l'exécution de stratégies de communication numérique qui exploitent divers canaux tels que les sites web, les moteurs de recherche, les réseaux sociaux, les applications mobiles et les plateformes de e-commerce.

La spécialité de publicité en ligne permet aux experts du secteur de définir les principaux paramètres des campagnes de chaque canal d'acquisition (Search, Social Media, Display, etc.), et à les implémenter dans les différentes plateformes correspondantes (Google Ads, Meta Business, DSP, etc.).

Les activités visées

- ✓ Identification et structuration de l'ensemble des actions utilisant les technologies numériques dans le cadre de la stratégie de marketing digital définie en accord avec la direction
- ✓ Conception, implémentation et optimisation de campagnes publicitaires sur les différents canaux activables en ligne en vue de développer la visibilité, le trafic et/ou les ventes de l'entreprise
- ✓ Organisation et conduite de la mise en œuvre du projet de communication digitale selon des méthodes agiles ou traditionnelles
- ✓ Pilotage de la performance des campagnes de publicité en ligne et de la stratégie globale de marketing digital

Le programme : 4 blocs

Construire une stratégie de marketing digital destinée à promouvoir numériquement un produit ou un service d'un organisme

Créer une campagne publicitaire en ligne d'un produit ou d'un service

Gérer un projet de communication digitale

Elaborer et optimiser une stratégie de mesure de l'efficacité de la stratégie de communication digitale

Conditions d'admission

Le candidat doit justifier de l'obtention d'un diplôme de niveau bac+2 ou d'une certification professionnelle de niveau 5. Dans le cas d'un diplôme étranger, le candidat a pour obligation de fournir le document ENIC-NARIC qui justifie de la durée des études par comparabilité.

[Fiche RNCP 39250](#)

(1 / 2)

Responsable Marketing Digital et Publicité en ligne - RMDP sous l'autorité de OREEGAMI - Niveau 6

Organisation de la formation

La formation est articulée autour des 4 blocs de compétences du référentiel de certification pour un volume horaire total d'environ 497 heures.

Le cycle de préparation à la certification a été créé sur un modèle de formation alternée impliquant une participation importante de l'entreprise tant en termes de temps de présence de l'apprenant que de missions qui lui sont confiées.

Attribution de la certification

La certification est délivrée au candidat ayant satisfait aux conditions cumulatives suivantes :

- Validation des quatre blocs de compétences,
- Validation d'un grand oral en fin de cycle,
- Justification d'une période minimale de 6 mois en entreprise calculée de date à date, réalisée durant le cycle de préparation à la certification.

Chaque bloc de compétence peut être acquis de manière autonome..

Les épreuves

Etudes de cas

Mises en situation
professionnelle reconstituées

Gestion de projet

Soutenance orale

Contrôles de connaissance

Débouchés professionnels

- ✓ Account Manager SEA
- ✓ Account Manager SMA
- ✓ Chef de projet SEA
- ✓ Chef de projet/Consultant SEO
- ✓ Community manager
- ✓ Consultant programmation
- ✓ Consultant retail media
- ✓ Consultant SEA
- ✓ Consultant SMA
- ✓ Consultant tracking et web analytics
- ✓ Consultant trader média
- ✓ Growth marketer
- ✓ Media scientist

Responsable Marketing Opérationnel - RMO sous l'autorité de IFOCOP - Niveau 6

Objectifs

Les secteurs du marketing et du commerce plus généralement sont plus que jamais sur le devant de la scène dans cette période socio-économique caractérisée par de profondes mutations des modes de consommation.

Fortement impacté par le e-commerce, par la digitalisation des modes d'achats des clients, le métier visé, en lien avec le pilotage de la relation client est en forte demande chez les entreprises qui recrutent des professionnels capable de :

- Développer la stratégie webmarketing
- Elaborer et piloter le plan marketing opérationnel
- Coordonner une équipe marketing/ une équipe projet

Les activités visées

- ✓ Développer la stratégie webmarketing
- ✓ Elaborer et piloter le plan marketing opérationnel
- ✓ Coordonner une équipe marketing/ une équipe projet

Le programme : 3 blocs

Développer la stratégie
webmarketing

Elaborer et piloter le plan
marketing opérationnel

Coordonner une équipe
marketing/ une équipe projet

Conditions d'admission

La certification est accessible aux titulaires d'une certification professionnelle de Niveau 5 ou d'un diplôme de Bac+2.

Sur demande de VAP cette Certification Professionnelle est également ouverte aux candidats :

de niveau Bac ou inférieur au Bac justifiant de 2 années d'expérience professionnelle dans le secteur (hors alternance)

[Fiche RNCP 36727](#)

(1 / 2)

Responsable Marketing Opérationnel - RMO

sous l'autorité de IFOCOP - Niveau 6

Organisation de la formation

La formation est articulée autour des 3 blocs de compétences du référentiel de certification pour un volume horaire total d'environ 553 heure.

Le cycle de préparation à la certification a été créé sur un modèle de formation alternée intégrant obligatoirement pour l'apprenant une période de professionnalisation en entreprise, qui a pour objectif la mise en œuvre de compétences visées par la certification.

Attribution de la certification

L'attribution de la certification est décidée par le jury national de Certification réuni par l'organisme certificateur.

Le cursus est sanctionné par la certification professionnelle de « Responsable Marketing Opérationnel » enregistré au RNCP au niveau 6, sous l'autorité de IFOCOP

Les épreuves

Etudes de cas

Hackaton

Gestion de projet

Soutenance orale

Contrôles de connaissance

Débouchés professionnels

- ✓ Responsable marketing opérationnel
- ✓ Responsable marketing et digital
- ✓ Chef de projet/ chargé de marketing (digital)
- ✓ Responsable commercial et marketing
- ✓ Responsable service client
- ✓ Manager marketing
- ✓ Consultant marketing et communication
- ✓ Business developer

Objectifs

Le Chef de projet digital organise et planifie la mise en œuvre d'un projet ou d'un ensemble de projets d'édition ou de communication numérique, depuis sa phase de conception jusqu'à sa réalisation artistique et technique en s'appuyant sur des ressources internes et externes.

Il est le garant du respect du cahier des charges soumis par la maîtrise d'ouvrage en termes de coût, de délais, de qualité et de performance, mais sera également force de proposition tout au long du projet pour d'éventuels ajustements en lien avec les contraintes techniques.

Il doit également avoir une bonne connaissance des métiers de l'équipe qu'il encadre (développeurs, intégrateurs, graphistes...) et qui assure la conception et la réalisation des produits ou services multimédias (internet, téléphonie mobile).

Les activités visées

- ✓ Mise en œuvre d'un processus de veilles
- ✓ Analyse des besoins du client (interne ou externe) au regard du marché
- ✓ Sélection des outils d'intelligence artificielle adaptés au projet digital
- ✓ Rédaction du cahier des charges du projet digital
- ✓ Elaboration et suivi du budget (performance, coûts et délais) du projet digital
- ✓ Définition d'une identité visuelle et éditoriale adaptée à la cible et prenant en compte l'accessibilité
- ✓ .../...

Chef de Projet Digital - CDP sous l'autorité de IEF2I - Niveau 6

Le programme : 4 blocs

Définir un projet digital innovant et inclusif en interaction avec le client

Piloter la réalisation du projet digital

Déployer la stratégie webmarketing

Manager les équipes plurielles du projet digital

Conditions d'admission

La certification est accessible aux titulaires d'une certification professionnelle de Niveau 5, d'un diplôme de Bac+2 ou justifiant d'un niveau Bac+2 et d'une expérience professionnelle dans le domaine.

Organisation de la formation

La formation est articulée autour des 4 blocs de compétences du référentiel de certification pour un volume horaire total d'environ 826 heures sur 2 ans.

Le cycle de préparation à la certification a été créé sur un modèle de formation alternée intégrant obligatoirement pour l'apprenant une période de professionnalisation en entreprise, qui a pour objectif la mise en œuvre de compétences visées par la certification.

Attribution de la certification

La validation de quatre blocs de compétences est obligatoire pour l'obtention de la certification professionnelle RNCP Chef de projet digital, délivrée par l'IEF2i.

Le cursus est sanctionné par la certification professionnelle de « Chef de Projet Digital » enregistré au RNCP au niveau 6, sous l'autorité de IEF2i

Chef de Projet Digital - CDP sous l'autorité de IEF2i - Niveau 6

Les épreuves

Etudes de cas

Mise en situation professionnelle

Présentation orale devant le jury

Cas pratique

Contrôles de connaissance

Débouchés professionnels

- ✓ Chef de projet digital
- ✓ Chef de projet fonctionnel web
- ✓ Chef de projet Internet
- ✓ Chef de projet web
- ✓ Chef de projet web marketing
- ✓ Chef de projet web-éditorial
- ✓ Chef de projet CRM
- ✓ Chef de projet multimédia
- ✓ Chef de projet e-commerce
- ✓ Chef de projet SEO
- ✓ Chargé de communication digitale
- ✓ .../...

(2 / 2)

Chargé de Développement Social et Paie - CDSP sous l'autorité de EUROPHENIX - Niveau 6

Objectifs

Le Chargé de développement social et paie est le garant du respect du réglementaire et de la législation sociale en vigueur. Il identifie et chiffre les risques de non-conformité pour l'entreprise, à la fois sur le domaine spécifique de la paie, mais également sur le domaine des ressources humaines (audit social). Il doit être en mesure de proposer des solutions ou du conseil à son client interne ou externe, par le biais de plan d'actions, permettant une prise de décision éclairée.

Les activités visées

- Réaliser des audits (individuels, collectifs, Urssaf-charges sociales)
- Rédiger les rapports d'audit
- Assurer une relation client de confiance au quotidien
- Répondre aux problématiques des clients
- Rédiger des rapports de conseil
- Gestion des litiges courant
- Harmoniser des procédures applicables par l'ensemble des gestionnaires de paie sur le traitement des variables de paie
- Support technique d'équipe
- Communication et formation des collaborateurs sur l'actualité sociale
- Pilotage de projet
-/..

Le programme : 3 blocs

Garantir la conformité de la
gestion sociale et paie

Conseil en pilotage social de
l'entreprise

Organiser et piloter des projets
internes ou externes du
service

Conditions d'admission

La certification est accessible aux titulaires d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 dans le domaine des ressources humaines - paie et/ou juridique, entretien de motivation, test d'admission.

[Fiche RNCP 39601](#)

(1 / 2)

Chargé de Développement Social et Paie - CDSP sous l'autorité de EUROPHENIX - Niveau 6

Organisation de la formation

La formation est articulée autour des 3 blocs de compétences du référentiel de certification pour un volume horaire total d'environ 500 heures.

Le cycle de préparation à la certification a été créé sur un modèle de formation alternée intégrant obligatoirement pour l'apprenant une période de professionnalisation en entreprise, qui a pour objectif la mise en œuvre de compétences visées par la certification.

Attribution de la certification

Trois issues possibles suite aux passages des épreuves par bloc et du Grand Oral

- Validation totale : le candidat valide l'acquisition des 3 blocs de compétences de la certification y compris le grand oral
- Un refus de validation : le candidat ne valide aucun bloc de compétences de la certification
- Validation Partielle : le candidat valide certains bloc de compétences. Le jury précisera les compétences manquantes pour permettre au candidat de revoir ces notions. Dans ce cas un certificat de compétence sera délivré pour le(s) bloc(s) obtenu(s).

Les épreuves

Etudes de cas

Dossier

Gestion de projet

Soutenance orale

Contrôles de connaissance

Débouchés professionnels

- ✓ Chargé de développement social et paie
- ✓ Responsable portefeuille social et paie
- ✓ Responsable/Référent paie
- ✓ Collaborateur social et paie
- ✓ Chargé de portefeuille social
- ✓ Responsable/Manager du service paie
- ✓ Gestionnaire de paie et administration du personnel
- ✓.../...

ADMTC

Agence pour le développement et
la mutualisation des titres certifiés

Sandrine Forestier

Tél. : 06 19 22 75 46

Mail : sandrine.forestier@admtc.fr

Dominique Hunin

Tél. : 06 24 48 67 35

Mail : dominique.hunin@admtc.fr

ADMTC

27, boulevard Saint Martin

75 003 Paris

contact@admtc.fr

www.admtc.fr