

Certification professionnelle de niveau 6 enregistrée au RNCP

Responsable marketing produits et services

Cette certification prépare à conduire la vie d'un produit ou d'un service, de l'étude de marché au lancement : stratégie marketing, plan de communication multicanal, accompagnement des équipes commerciales, budget et coordination d'équipe. PSTM la prépare en deux ans après un titre ou diplôme de niveau 5, dans le parcours qu'elle nomme « Bachelor ».

Dans ce document

- 02 Finalité et profil
- 03 Programme et compétences
- 05 Organisation et pédagogie
- 06 Certification
- 07 Perspectives et résultats
- 08 Admission et informations pratiques

Certification
Niveau 6, RNCP38809
Enregistrée le 27 mars 2024, jusqu'au
27 mars 2027

Certificateur
ESM-A
Groupe d'enseignement supérieur
Est parisien

Durée
2 ans
550 heures par an en centre
de formation

Rythme
1 jour en centre par semaine
4 jours en entreprise, semaines
intensives en centre

Rentrée
Octobre 2026
Semaine du 12 octobre ; rentrée
décalée possible en février

Accès
Titre ou diplôme de niveau 5
Dossier, épreuves écrites et entretien

Coût
Gratuit pour l'apprenti
Voie scolaire : 5 300 € TTC par an

Lieu
Tour Europe, Courbevoie
Cours en présentiel

Réponse
72 heures en moyenne
Après réception du dossier complet
et entretien

Finalité et profil

Le responsable marketing produits et services prend en charge les étapes de la vie d'un produit ou d'un service, de sa conception à sa mise en vente. Il travaille au sein du service marketing, en lien avec la production, la recherche et développement, les ventes et les prestataires de communication.

Activités et objectifs

Domaine	À l'issue de la formation, le titulaire est capable de
Stratégie marketing produits	organiser la veille, analyser le marché, la concurrence et l'expérience client dans le respect du RGPD, repérer les innovations technologiques et sociétales, définir les axes de développement et la stratégie marketing d'un produit.
Plan marketing et communication multicanal	traduire la stratégie en plan et objectifs opérationnels à partir des profils clients, définir le parcours client, élaborer le mix marketing avec la recherche et développement et les fournisseurs, concevoir les supports et former les équipes commerciales.
Actions de développement marketing	planifier le lancement ou la promotion d'un produit, estimer les ventes, suivre les actions des équipes commerciales et proposer des ajustements.
Budget des actions	établir et suivre le budget des projets, fixer des indicateurs et des seuils d'alerte, calculer le retour sur investissement du plan marketing.
Animation d'équipe	constituer et organiser une équipe marketing ou transversale en intégrant les objectifs de diversité et d'inclusion, soutenir les équipes commerciales et organiser les remontées du terrain.
Public	Titulaires d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5, en contrat d'apprentissage, en contrat de professionnalisation ou en voie scolaire. Salariés en reconversion et demandeurs d'emploi.
Prérequis	Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5, par exemple un BTS ou un DUT, notamment dans le marketing, le commerce ou la communication. Une expérience professionnelle significative dans des fonctions marketing, communication ou commerciales peut permettre une admission avec réduction de parcours. En apprentissage : avoir entre 16 et 29 ans révolus à la signature du contrat, sans limite d'âge pour les personnes reconnues travailleurs handicapés (RQTH).

Programme et compétences

Le parcours prépare aux cinq blocs de compétences de la certification.
Chaque bloc est évalué selon des modalités fixées par le certificateur et donne lieu à un certificat de validation.

Blocs de compétences

RNCP38809BC01 Élaborer la stratégie marketing produits, par une veille concurrentielle et des études sur les évolutions et tendances du marché

Évaluation

Dossier de recherche présenté à l'écrit et à l'oral, collectivement et individuellement.

- Organiser la veille des produits, des services et des marchés, et analyser l'expérience client à partir des données recueillies.
- Analyser l'offre, la concurrence et le parcours client dans le respect du RGPD ; exploiter les études de marché.
- Analyser le mix marketing et le cycle de vie des produits au regard de l'accessibilité, du développement durable et de l'inclusion.
- Repérer les innovations technologiques et sociétales à prendre en compte dans l'offre.
- Définir les axes stratégiques et établir une stratégie marketing et de communication pour un produit.

RNCP38809BC02 Concevoir le plan marketing et communication dans une approche multicanale

Évaluation

Dossier de conception présenté à l'écrit et à l'oral, collectivement et individuellement.

- Traduire la stratégie en plan et objectifs opérationnels à partir des profils clients (personas) et définir le parcours client.
- Élaborer le plan de développement du portefeuille d'offres en BtoB, BtoC et BtoBtoC.
- Élaborer ou ajuster le mix marketing avec la recherche et développement et la supply chain ; choisir et négocier avec les fournisseurs.
- Concevoir le cahier des charges commercial et les supports de communication et d'aide à la vente.
- Concevoir un programme de promotion des ventes et former les équipes commerciales.

Programme et compétences, suite

Blocs de compétences

RNCP38809BC03 Accompagner les actions de développement marketing

Évaluation

Challenge en équipe autour d'une situation d'entreprise reconstituée et travail individuel écrit.

- Déterminer la date et la durée d'un lancement ou d'une promotion.
- Estimer les ventes associées pour planifier la production et les supports.
- Suivre les étapes du lancement et accompagner les équipes commerciales.
- Contrôler les réalisations sur le terrain et proposer des ajustements.

RNCP38809BC04 Élaborer et suivre le budget des actions

Évaluation

Étude de cas individuelle.

- Établir le budget des projets de lancement ou de promotion.
- Contrôler l'atteinte des objectifs économiques et la satisfaction des clients.
- Suivre des indicateurs clés avec des seuils d'alerte et calculer le retour sur investissement.

RNCP38809BC05 Animer et coordonner une équipe marketing ou transversale

Évaluation

Analyse managériale en équipe présentée à l'écrit et à l'oral, collectivement et individuellement.

- Constituer et organiser l'équipe en intégrant les objectifs de diversité et l'engagement en faveur des personnes en situation de handicap.
- Apporter un soutien opérationnel aux équipes, notamment commerciales, sur le terrain ou à distance.
- Répartir les tâches, favoriser les remontées du terrain et former les équipes.

Livrables transversaux

Au cours du parcours, les compétences sont aussi mobilisées dans un dossier de recherche et d'analyse professionnelle, un bilan annuel d'activités professionnelles et d'évaluation des compétences, un mémoire professionnel sur l'entreprise et un grand oral des compétences.

Organisation et pédagogie

Les cours ont lieu en présentiel, en petits groupes, dans les locaux de PSTM à la Tour Europe, à Courbevoie.

Durée et volume	Deux années de formation après un titre ou diplôme de niveau 5, comme le prévoit le certificateur, avec 550 heures en centre de formation par an, soit 1 100 heures sur deux ans.
Rythme et calendrier	Un jour par semaine en centre de formation et quatre jours en entreprise, avec des semaines intensives en centre. Rentrée la semaine du 12 octobre 2026 ; rentrée décalée possible en février, selon les places disponibles.
Statuts et périodes en entreprise	— Apprentissage ou contrat de professionnalisation : contrat de travail, avec une expérience continue en entreprise. — Voie scolaire : mêmes enseignements en centre, avec un stage en entreprise d'au moins six mois par an.
Méthodes mobilisées	— Mise en pratique sur les sujets clés du métier : études de marché, lancement de produits, plans de communication, marketing digital. — Travaux collectifs et individuels sur des situations d'entreprise : dossier de recherche, dossier de conception, challenge en équipe, étude de cas, analyse managériale, présentés à l'écrit et à l'oral.
Accompagnement	PSTM accompagne la recherche d'entreprise : aide à la rédaction du CV, préparation aux entretiens et mise en relation avec des entreprises partenaires. Des échanges réguliers entre l'étudiant, l'entreprise et PSTM vérifient la cohérence des missions avec la formation.
Suivi et évaluations	Contrôle continu, partiels semestriels, dossiers professionnels et soutenances. Suivi des alternants en lien avec l'entreprise et le maître d'apprentissage ou le tuteur.
Accessibilité	Formation accessible aux personnes en situation de handicap : le référent handicap étudie avec chaque candidat, en toute confidentialité, les aménagements de parcours, de rythme et d'examen. Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Réfèrent handicap, Yumaier Yihebaer : yvan@pstm.fr , ou par le standard au 09 63 63 98 77.

Certification

La certification est délivrée par le certificateur lorsque les cinq blocs de compétences sont acquis, sur décision du jury d'attribution du titre qu'il désigne.

Obtention

- Chaque bloc peut être acquis indépendamment et donne lieu à un certificat de validation ; la certification est délivrée quand les cinq blocs sont acquis.
- Jury d'au moins cinq membres : un président professionnel extérieur à l'établissement, deux professionnels du secteur qui n'y interviennent pas, le certificateur et le directeur du cycle ; 60 % de professionnels extérieurs au certificateur.
- En validation des acquis de l'expérience, le jury réunit au moins un président professionnel extérieur, un professionnel du secteur et le certificateur.

Voies d'accès

Voie d'accès à la certification	Ouverte
Formation sous statut d'étudiant	Oui
Contrat d'apprentissage	Oui
Contrat de professionnalisation	Oui
Formation continue	Oui
Validation des acquis de l'expérience	Oui
Candidature individuelle, sans parcours de formation	Non

Enregistrement et nature

Décision de France compétences du 27 mars 2024, pour trois ans. Les personnes entrées en formation avant l'échéance du 27 mars 2027 peuvent obtenir la certification jusqu'au 27 mars 2031 (article L6113-9 du code du travail).

« Bachelor » est le nom du parcours de formation à PSTM. La qualification obtenue est la certification professionnelle de niveau 6 ; elle n'est pas un diplôme national de licence et ne confère pas de grade universitaire.

Habilitation de PSTM

PSTM figure dans la liste des organismes préparant à la certification publiée par France compétences, avec une habilitation du certificateur pour former et organiser l'évaluation (données consultées le 22 septembre 2026).

Perspectives et résultats

Le titulaire exerce en BtoB ou en BtoC, dans des entreprises et organismes de toutes tailles et de tous secteurs, ainsi qu'en cabinet de conseil.

Métiers visés

Chef de produit ou product manager, responsable marketing, responsable marketing et communication, responsable communication, responsable produits ou de l'offre produits, chef de projet marketing, chef de projet digital, responsable e-commerce, chef de marché.

Secteurs

Services, industrie, biens de consommation, distribution, associations et collectivités, cabinets de conseil. Le poste dépend généralement de la direction marketing et ventes.

Poursuite d'études

Poursuite possible, sur dossier et sans admission automatique, vers une certification de niveau 7 ; à PSTM, Manager du développement de projets transversaux et innovants.

Correspondances et passerelles

Correspondance partielle de blocs avec la version précédente (RNCP32188, Chef de produit) et avec d'autres certifications du marketing et du répertoire spécifique, dont la liste figure sur la fiche France compétences.

Résultats de PSTM

Taux d'obtention, toutes formations confondues, session 2024 : 71 %, soit les candidats admis rapportés aux candidats présentés.

InserJeunes, CFA PSTM, cumul 2023 et 2024 : 65 % des apprentis en dernière année poursuivent leurs études, 26 % sont en emploi salarié six mois après leur sortie ; aucune donnée propre à cette formation n'est publiée.

Données nationales du certificateur

Année	Certifiés	Insertion globale à 6 mois	Dans le métier visé à 6 mois	Dans le métier visé à 2 ans
2022	24	100 %	76 %	non publié
2021	36	84 %	55 %	60 %

Source : fiche RNCP38809 de France compétences. Ces taux portent sur l'ensemble des titulaires de la certification, tous organismes confondus ; ils ne décrivent pas les seuls résultats de PSTM.

Admission et informations pratiques

PSTM reçoit les candidatures toute l'année, dans la limite des places disponibles. L'admission repose sur le dossier, des épreuves écrites et un entretien individuel.

Étapes d'admission

1 Dossier Formulaire niveaux 6 et 7 sur pstm.fr , à envoyer à admissions@pstm.fr ou par courrier.	2 Épreuves écrites Étude du dossier et épreuves d'analyse, de logique et d'argumentation.	3 Entretien individuel Avec un chargé de recrutement, sur le projet et la motivation.	4 Réponse Par courriel, sous 72 heures en moyenne après l'entretien.
--	---	---	--

Délais d'accès

Rentrée la semaine du 12 octobre 2026 ; rentrée décalée possible en février, selon les places disponibles. En apprentissage, la formation peut commencer sans employeur pendant trois mois au plus, avec l'aide de PSTM pour trouver une entreprise.

Tarifs et financement

- **Apprentissage** : le coût de la formation est pris en charge par l'opérateur de compétences (OPCO) de l'entreprise, selon le niveau de prise en charge fixé pour la certification ; la formation est gratuite pour l'apprenti (article L6211-1 du code du travail). Une participation forfaitaire de 750 € reste à la charge de l'employeur (décret n° 2025-585 du 27 juin 2025).
- **Contrat de professionnalisation** : coût pris en charge par l'OPCO de l'entreprise, selon ses niveaux de prise en charge.
- **Voie scolaire** : 5 300 € TTC par an, soit 10 600 € TTC pour les deux ans.

Contacts

Admissions et informations

admissions@pstm.fr

09 63 63 98 77

Tour Europe, 33 place des Corolles, 92400 Courbevoie ; accueil du lundi au vendredi, de 9 h 30 à 17 h 30.

Pédagogie

service.pedagogique@pstm.fr

Réclamations

reclamations@pstm.fr

Références : fiche RNCP38809, francecompetences.fr/recherche/rncp/38809 ; résultats détaillés, pstm.fr/nos-resultats. PSTM SAS, SIRET 882 174 659 00020, déclaration d'activité n° 11922335392 (préfet de région d'Île-de-France), UAI du CFA 0922972F. La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : actions de formation ; actions de formation par apprentissage. Document actualisé le 22 septembre 2026.