

Répertoire national des certifications professionnelles

BUT - Gestion administrative et commerciale des organisations : Management commercial et marketing omnicanal

Active

N° de fiche

RNCP35388

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6

Code(s) NSF :

- 312 : Commerce, vente
- 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion
- 320 : Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

Formacode(s) :

- 34054 : gestion commerciale
- 34554 : commerce
- 46354 : communication information
- 34052 : marketing

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-08-2026

CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	Nom commercial	Site internet
Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation	-	-
UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE	IUT de Vélizy Rambouillet	https://www.iut-velizy-rambouillet.uvsq.fr (https://www.iut-velizy-rambouillet.uvsq.fr)
COMMUNAUTE D'UNIVERSITES ET ETABLISSEMENTS UNIVERSITE BOURGOGNE - FRANCHE-COMTE	IUT de Dijon-Auxerre	https://iutdijon.u-bourgogne.fr/www/ (https://iutdijon.u-bourgogne.fr/www/)
UNIVERSITE SAVOIE MONT BLANC	IUT de Chambéry	https://www.iut-chy.univ-smb.fr (https://www.iut-chy.univ-smb.fr)
UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE	IUT de Saint-Etienne	https://www.iut.univ-st-etienne.fr/fr/index.html (https://www.iut.univ-st-etienne.fr/fr/index.html)
UNIVERSITE DE BORDEAUX	IUT d'Agen	https://www.iut.u-bordeaux.fr/general/ (https://www.iut.u-bordeaux.fr/general/)
UNIVERSITE BREST BRETAGNE OCCIDENTALE	IUT de Morlaix	https://www.iut-brest.fr (https://www.iut-brest.fr)

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

UNIVERSITE DU LITTORAL COTE D OPALE	IUT Littoral Côte d'Opale	http://www.iut.univ-littoral.fr (http://www.iut.univ-littoral.fr)
UNIVERSITE DE LORRAINE	IUT de Moselle-Est	http://iut-moselle-est.univ-lorraine.fr (http://iut-moselle-est.univ-lorraine.fr)
UNIVERSITE DE PARIS VIII PARIS VINCENN	IUT de Montreuil	https://www.iut.univ-paris8.fr (https://www.iut.univ-paris8.fr)

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

Objectifs et contexte de la certification :

Le bachelor universitaire de technologie Gestion administrative et commerciale des organisations - Management commercial et marketing omnicanal couvre les secteurs d'activité en lien avec la gestion d'un projet interne ou externe, le pilotage interne, la conception d'une démarche marketing, son déploiement omnicanal et digital et le développement d'affaires d'une entreprise de tout type, d'associations ou tout autre type d'organisation.

Activités visées :

Gérer un projet interne ou externe à l'organisation :

Engagement dans une équipe projet en vue de fournir un livrable

Réalisation d'un diagnostic

Mise en œuvre un projet conforme à la stratégie de l'organisation

Participer au pilotage interne de l'organisation :

Collaboration au sein d'un service

Collaboration entre les services

Collaboration avec les partenaires externes de l'organisation

Concevoir la démarche marketing :

Réalisation d'une étude du marché

Réalisation d'un diagnostic interne et externe

Définition d'une stratégie, sa mise en œuvre et en mobilisant les outils d'analyse pour optimiser des opérations marketing

Réponse à une problématique de développement à l'international

Déployer le marketing omnicanal et digital

Analyser les pratiques des consommateurs attachées au numérique (approche consumer journey, recherche d'informations, interaction avec les marques, influenceurs...)

Appréhender tous les facteurs de réussite d'une stratégie omnicanale, en utilisant les outils du CRM et les techniques digitales

Concevoir une démarche omnicanale dans la stratégie de l'entreprise

Appliquer une stratégie omnicanale optimisant la rencontre client/entreprise (identifier les points de contact; définir les équipements et supports; définir la stratégie de communication digitale...)

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

Optimiser le mix digital conforme à la stratégie de l'organisation (formation équipes retail ; participer à l'élaboration de la stratégie inbound et outbound; mettre en place et animer une communauté à travers les réseaux sociaux, etc.)

Assurer le développement des affaires, de la prospection à la fidélisation

Définir une politique de distribution conforme à la stratégie de l'organisation pour développer sa clientèle

Faire des recommandations pour l'implantation d'un point de vente, en fonction des analyses du marché et de la zone de chalandise

Déterminer les facteurs de pérennisation du point de vente, en utilisant les techniques de merchandising et de communication

Participer à la politique d'achats

Négocier en processus achat, en utilisant les techniques d'achat et de communication orale, et en mettant en oeuvre des qualités personnelles propices pour convaincre

Préparer la négociation en utilisant les informations utiles à la connaissance du client ou du prospect et en concevant des supports préparatoires

Faire le suivi des ventes, avec l'aide des documents commerciaux et des rapports du service après vente, pour mettre en place des actions publicitaires et de promotions, ou un programme de fidélisation

Gérer la force de vente, en procédant au recrutement de l'équipe, en veillant à un dimensionnement correct, et en utilisant les outils d'animation et de reporting, pour en maintenir la cohésion, la motivation et la performance

Prospecter et qualifier un fichier client, dans un objectif de déploiement commercial, de démarche qualité ou de programme de fidélisation

Analyser un fichier clients et faire des propositions d'actions

Négocier en processus vente, en utilisant les techniques de vente et de communication orale, et en mettant en oeuvre des qualités personnelles propices pour convaincre

Faire le suivi de la négociation, par le biais des outils du CRM, l'utilisation de la communication écrite et orale, pour veiller à la satisfaction du client et à sa fidélisation

Compétences attestées :

Gérer un projet interne ou externe à l'organisation

En tenant compte des attentes et des valeurs de l'organisation
 En s'inscrivant dans une démarche collaborative
 En proposant une méthodologie cohérentes
 En formulant des préconisations réalistes et pertinentes
 En choisissant les outils les plus adaptés

Participer au pilotage interne de l'organisation

En respectant la stratégie de l'organisation
 En collaborant efficacement à la stratégie
 En respectant les spécificités des différentes fonctions de l'organisation
 En s'assurant que les actions menées permettent d'atteindre les objectifs

Concevoir la démarche marketing

En réalisant des études du marché
 En participant à la formulation stratégique au profit de l'organisation
 Pour mettre en oeuvre un mix marketing conforme au positionnement stratégique de l'organisation

En développant des outils de communication

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

Déployer le marketing omnicanal et digital

En participant à la commercialisation d'un produit en mode e-commerce
En formulant une proposition omnicanale optimisée
En définissant de manière éco-responsable, le meilleur mix marketing digital pour une organisation

Assurer le développement des affaires, de la prospection à la fidélisation

En participant à la conquête de nouveaux clients et en maintenant par la fidélisation les clients acquis
En participant à la gestion d'un point de vente en vue de sa pérennisation dans un contexte concurrentiel
En développant une force de vente performante, grâce à l'utilisation d'outils de management et d'animation d'équipe
En veillant au suivi de la force de vente pour répondre aux objectifs commerciaux fixés par la stratégie de distribution

Utiliser les outils numériques

En utilisant les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe

Exploiter des données à des fins d'analyse

En identifiant, sélectionnant et analysant avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
En analysant et synthétisant des données en vue de leur exploitation
En développant une argumentation avec esprit critique

S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral

En se servant aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
En communiquant à l'oral et l'écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.

Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

En situant son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
En respectant les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
En analysant ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
En prenant en compte des problématiques liées aux situations de handicap, à l'accessibilité et à la conception universelle

Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

En identifiant et situant les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
En caractérisant et valorisant son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
En identifiant le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

Modalités d'évaluation :

Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).

BLOCS DE COMPÉTENCES

N° et intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités d'évaluation
RNCP35388BC01 Gérer un projet interne ou externe à l'organisation	Tenir compte des champs de connaissances transversaux au projet Générer des idées au sein d'ateliers de créativité Lier les éléments du cahier des charges avec les enjeux du projet Compléter les outils de suivi Lire un budget et respecter le cadrage Communiquer avec les acteurs du projet Évaluer l'atteinte des résultats par rapport aux objectifs fixés Intégrer les champs de connaissances transversaux au projet Évaluer les risques de tout ou partie d'un projet Chiffrer tout ou partie d'un projet Animer une équipe Rendre compte aux acteurs du projet Participer à l'élaboration de la communication du projet Expliquer les écarts entre les objectifs fixés et les résultats Orienter vers des champs de connaissances transversaux au projet Définir les responsabilités et mettre en adéquation les ressources Manager les acteurs du projet Gérer et ajuster un budget Définir et élaborer les éléments de communication du projet	Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises
Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. Fermer		

	Ajuster ou recadrer des éléments du projet Clôre un projet	
RNCP35388BC02 Participer au pilotage interne de l'organisation	Positionner l'organisation dans son environnement économique Identifier l'environnement juridique de l'organisation Caractériser les différentes fonctions de l'organisation Identifier les indicateurs fondamentaux utiles pour le pilotage interne Identifier les enjeux humains du pilotage de l'organisation Produire une information pertinente pour le pilotage de l'organisation Situer l'organisation dans son environnement international Diagnostiquer les enjeux économiques, juridiques, environnementaux de l'organisation Restituer une situation juridique donnée et assimiler la solution judiciaire Evaluer la situation financière de l'organisation Déterminer les coûts et la rentabilité pour le pilotage de l'organisation Élaborer et suivre les différents tableaux de bord nécessaires au pilotage de l'organisation Proposer une solution juridique à une situation donnée Arbitrer entre les solutions de financement pour une situation donnée Contribuer à la démarche qualité de l'organisation Prendre en compte des problématiques liées aux situations de handicap, à l'accessibilité et à la conception universelle	Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle : Rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques / Exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé / Mise en situation sur des pilotes et en stage et projet / Etudes de cas / Evaluation du travail réalisé en stage et projet
RNCP35388BC03 Concevoir la	Identifier les acteurs du marché : producteurs - fournisseurs, concurrents,	Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation

<p>démarche marketing</p>	<p>distributeurs, consommateurs, influenceurs, pour déterminer les objectifs de la stratégie marketing Analyser l'influence de l'environnement sur le fonctionnement du marché et la situation financière de l'entreprise Utiliser les outils de l'étude de marché par la recherche documentaire et la mise en œuvre de techniques d'exploration quantitatives et qualitatives Identifier les composantes du mix produit - prix - distribution - communication Participer à l'audit et à la formulation stratégique pour aboutir à une proposition de segmentation, ciblage et positionnement, en prenant en compte les forces et faiblesses de l'organisation avec une démarche durable en utilisant des logiciels d'analyse statistique Élaborer le mix produit - prix - distribution - communication Concevoir les outils de communication du marketing mix, dans le respect de la législation, en utilisant les outils numériques et la communication écrite Mesurer l'impact des opérations de communication à l'aide des indicateurs de performance Participer à la stratégie export de l'organisation, en anticipant les risques Mettre en œuvre de façon adaptée et responsable, les opérations de vente, de logistique et de transport, pour déployer à l'international les activités de l'organisation</p>	<p>professionnelle : Rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques / Exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé / Mise en situation sur des pilotes et en stage et projet / Etudes de cas / Evaluation du travail réalisé en stage et projet</p>
---------------------------	---	--

	Maîtriser au moins deux langues étrangères, dont l'anglais des affaires	
RNCP35388BC04 Déployer le marketing omnicanal et digital	<p>Analyser les pratiques des consommateurs attachées au numérique (approche consumer journey, recherche d'informations, interaction avec les marques, influenceurs...)</p> <p>Appréhender tous les facteurs de réussite d'une stratégie omnicanale, en utilisant les outils du CRM et les techniques digitales</p> <p>Concevoir une démarche omnicanale dans la stratégie de l'entreprise</p> <p>Appliquer une stratégie omnicanale optimisant la rencontre client/entreprise (identifier les points de contact ; définir les équipements et supports ; définir la stratégie de communication digitale...)</p> <p>Optimiser le mix digital conforme à la stratégie de l'organisation (formation équipes retail ; participer à l'élaboration de la stratégie inbound et outbound ; mettre en place et animer une communauté à travers les réseaux sociaux, etc.)</p>	<p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle : Rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques / Exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé / Mise en situation sur des pilotes et en stage et projet / Etudes de cas / Evaluation du travail réalisé en stage et projet</p>
RNCP35388BC05 Assurer le développement des affaires, de la prospection à la fidélisation	<p>Définir une politique de distribution conforme à la stratégie de l'organisation pour développer sa clientèle</p> <p>Faire des recommandations pour l'implantation d'un point de vente, en fonction des analyses du marché et de la zone de chalandise</p> <p>Déterminer les facteurs de pérennisation du point de vente, en utilisant les techniques de merchandising et de communication</p> <p>Participer à la politique d'achats</p>	<p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle : Rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques / Exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé / Mise en situation sur des pilotes et en stage et projet / Etudes de cas / Evaluation du travail réalisé en stage et projet</p>
<p>Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. Fermer</p>		

	<p>Négocier en processus achat, en utilisant les techniques d'achat et de communication orale, et en mettant en oeuvre des qualités personnelles propices pour convaincre</p> <p>Préparer la négociation en utilisant les informations utiles à la connaissance du client ou du prospect et en concevant des supports préparatoires</p> <p>Faire le suivi des ventes, avec l'aide des documents commerciaux et des rapports du service après vente, pour mettre en place des actions publicitaires et de promotions, ou un programme de fidélisation</p> <p>Gérer la force de vente, en procédant au recrutement de l'équipe, en veillant à un dimensionnement correct, et en utilisant les outils d'animation et de reporting, pour en maintenir la cohésion, la motivation et la performance</p> <p>Prospecter et qualifier un fichier client, dans un objectif de déploiement commercial, de démarche qualité ou de programme de fidélisation</p> <p>Analyser un fichier clients et faire des propositions d'actions</p> <p>Négocier en processus vente, en utilisant les techniques de vente et de communication orale, et en mettant en oeuvre des qualités personnelles propices pour convaincre</p> <p>Faire le suivi de la négociation, par le biais des outils du CRM, l'utilisation de la communication écrite et orale, pour veiller à la satisfaction du client et à sa fidélisation</p>	
--	--	--

<p>RNCP35388BC06</p> <p>Utiliser les outils numériques</p>	<p>Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.</p>	<p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises</p>
<p>RNCP35388BC07</p> <p>Exploiter des données à des fins d'analyse</p>	<p>Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation Développer une argumentation avec esprit critique.</p>	<p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises</p>
<p>RNCP35388BC08</p> <p>S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral</p>	<p>Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.</p>	<p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises</p>
<p>RNCP35388BC09</p> <p>Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle</p>	<p>Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique Prendre en compte des problématiques liées aux situations de handicap, à</p>	<p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises</p>
<p>Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. Fermer</p>		

<p>RNCP35388BC10</p> <p>Se positionner vis à vis d'un champ professionnel</p>	<p>Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder</p> <p>Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte</p> <p>Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs</p>	<p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises</p>
---	--	---

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

L'intégralité de la certification s'obtient par la validation de tous les blocs de compétences.

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

Petites et Moyennes Entreprises (PME) et grandes entreprises

Associations (services à la personne, associations de développements industriels, pépinières d'entreprises,...)

Banques & Assurances (métiers d'agence ou du siège social)

Grande distribution (à dominante alimentaire ou spécialisée)

Entreprises de transport et de logistique

Entreprises de communication-médias, d'intérim, agences de voyage,...

Toutes entreprises industrielles

Organisations touristiques, culturelles et sportives

Type d'emplois accessibles :

Manager de rayon

Assistant.e commercial.e

Responsable de point de vente

Assistant.e de direction de magasin

Administration de ventes export

Commercial.e junior

Adjoint.e responsable import/export

Assistant.e responsable logistique

Assistant.e chef.fe de produit

Assistant.e marketing

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

Assistant.e études de marché

Assistant.e relation client

Code(s) ROME :

- D1401 - Assistanat commercial
- D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires
- M1705 - Marketing
- D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires
- M1707 - Stratégie commerciale

Références juridiques des réglementations d'activité :

VOIES D'ACCÈS

Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.
En contrat d'apprentissage	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.
Après un parcours de formation continue	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.
En contrat de professionnalisation	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

			dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.
Par candidature individuelle		X	-
Par expérience	X		Composition du jury : Directeur de l'IUT, responsables pédagogiques et enseignants, représentants du monde de l'entreprise, choisis dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie	X	
Inscrite au cadre de la Polynésie française	X	

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : **Oui**

Certifications professionnelles, certifications ou habilitations en équivalence au niveau européen ou international :

Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en équivalence :

N° de la fiche	Intitulé de la certification professionnelle reconnue en équivalence	Nature de l'équivalence (totale, partielle)
RNCP20699 (/recherche/rncp/20699) DUT - Gestion administrative et commerciale des organisations	DUT - Gestion administrative et commerciale des organisations	Partielle

Liens avec des certifications et habilitations enregistrées au Répertoire spécifique :

BASE LÉGALE

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
12-12-2019	Arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle

Date d'effet de la certification	01-09-2021
	31-08-2026

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

Date d'échéance de l'enregistrement

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Statistiques :

Lien internet vers le descriptif de la certification :

<http://www.iut-gaco.net/bachelor-universitaire-de-technologie/> (<http://www.iut-gaco.net/bachelor-universitaire-de-technologie/>)

Le certificateur n'habilite aucun organisme préparant à la certification

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation
(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/enregistrementDroit/documentDownload/2094>)