

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 23500**

Intitulé

DipViGrM : Diplôme visé grade de master Diplôme visé Bac +5 (Programme Grande Ecole) de l'ICD - Institut international du Commerce et du Développement - Grade de Master

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
ICD - Institut international du commerce et du développement	Directeur national de l'ICD et le Recteur de l'Académie de Paris

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1967)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Diplômé d'une formation de haut niveau, le titulaire du diplôme visé (Programme Grande Ecole) - Grade de Master - peut exercer des fonctions d'encadrement et/ou d'expertise dans les domaines du management - développement commercial, le marketing, la communication, les achats ou encore l'import/export, performants et responsables, dans un environnement international et connecté de plus en plus complexe.

La chaîne de valeur de la fonction commerciale est au cœur des finalités d'apprentissage du programme : du marketing de l'offre jusqu'au management de la relation client, en passant par le management des comptes clés, le management des réseaux de distribution et le marketing opérationnel.

En tant que cadre généraliste ou spécialiste, le titulaire de ce diplôme doit être capable de :

- Comprendre les interactions entre l'entreprise et son environnement
- Analyser un contexte d'affaire à l'échelle internationale et savoir le présenter
- Intégrer la dimension humaine et responsable dans ses prises de décision
- Commercialiser et promouvoir une gamme de produits à l'échelle nationale et internationale
- Manager une équipe multiculturelle
- Développer de nouveaux marchés ou une nouvelle offre de produits/services à l'international
- Définir et déployer une stratégie de distribution cross canal
- Définir et mettre en œuvre une stratégie marketing (y compris le digital) en phase avec la politique générale de l'organisation
- Gérer la relation client et enrichir son expérience
- Etablir des liens efficaces et efficients sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'entreprise

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

Tous les secteurs d'activités, principalement en commerce, vente et marketing. Le titulaire du diplôme peut également exercer une activité, toujours dans un cadre commercial et marketing, tournée vers le management de projets artistiques, culturels et événementiels.

Chef de projet e-business, Responsables marketing on line, Consultant marketing web et e-commerce, Webmaster, Responsable affiliation, Community manager, Export area manager, International Purchaser, International Affairs Engineer, Global Business Developer, International Product Manager, Executive Director of MNCs, Worldwide Re p-office, Responsable grands comptes, Responsable de grands clients au niveau national ou international, Responsable de projet, Négociateur de haut niveau, Directeur de filiales, Directeur commercial, Ingénieur commercial, Chefs de projet culturel et artistique, Cadre d'institution culturelle et/ou artistique, Conseiller artistique en entreprise, Chef de projet événementiel, Responsable du développement de la politique culturelle d'une Fondation, Expertise artistique et financière, Acheteur d'Art, Agent d'artiste et de collectif, Consultant GRC, Responsable base de données, Responsable centre d'appels, Responsable service clients/consommateurs, Responsable marketing direct / marketing relationnel, Chef de projet GRC, Responsable fidélisation, Responsable des ventes, Responsable Marketing, Chargé d'études marketing, Chef de produit, Responsable de communication, Responsable promotion des ventes, Responsable trade marketing, Chef de secteur, Directeur de magasin, Directeur d'agence, Responsable du développement d'enseigne, Animateur de réseau, Responsable des achats, Category manager

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1704 : Management relation clientèle

M1707 : Stratégie commerciale

M1705 : Marketing

E1103 : Communication

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Entrés sur concours, les candidats peuvent intégrer l'école de la 1^{ère} à la 4^{ème} année.

Le diplôme de l'ICD comporte 9 spécialisations en 5^{ème} année : Key account manager ; Retail & E-commerce ; Conseil et stratégie commerciale et Business Intelligence ; Marketing management, Marketing Digital ; Relation client en Banque et assurance ;

International Business Development, Achats, Supply Chain et Développement durable ; Développement de projets artistiques et culturels.

Le parcours se déroule en 5 ans ; chaque année est divisée en 2 semestres de 30 crédits chacun.

Afin de compléter leur cursus théorique, le côté professionnel est renforcé, dès la 1ère année, par la présence en entreprise des étudiants soit par des stages obligatoires entre 2 et 6 mois, soit par la voie de l'apprentissage à partir de la 4ème année, soit en alternance en 5ème année.

Les soutenances des rapports de stage, des pré-mémoires et mémoires, ainsi que les évaluations théoriques permettent d'évaluer les compétences et les capacités de chaque titulaire pour être en adéquation avec le domaine professionnel.

Validité des composantes acquises : 6 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Jury national, dont les membres sont nommés par le Recteur, est composé d'un représentant du Recteur de l'Académie de Paris, du Président et du Vice - Président, des membres de la Direction, des enseignants chercheurs, des membres de l'équipe enseignante et des représentants du monde professionnel. 50% venant de l'enseignement supérieur, 50% du milieu professionnel
En contrat d'apprentissage	X		IDEM
Après un parcours de formation continue		X	
En contrat de professionnalisation	X		IDEM
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2006	X		L'obtention du diplôme Grande Ecole de l'ICD est accessible par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience). La VAE est accessible à toute personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut et son niveau de formation, ayant au moins dix ans d'expérience salariée, non salariée ou bénévole. Le dossier soumis au jury d'admission, comprend le Livret 1 et la fiche de synthèse de l'entretien de faisabilité. Le Jury National VAE est organisé par l'ICD, au moins une fois par an. Il peut décider de : <ul style="list-style-type: none"> · Attribuer la totalité du Diplôme. · N'accorder qu'une partie du Diplôme · N'accorder aucune partie du Diplôme

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
	<ul style="list-style-type: none"> - Pour le « Parcours Franco-Chinois » avec l'Université de FUDAN : « Certificat International Trade », à Bac +3 - Pour le « Parcours Franco-Allemand » avec l'Université de Hochschule Furtwangen University : Diplôme « Bachelor of Arts in International Business Management » Bac + 3 - Pour le Parcours Franco-Britannique, avec London South Bank University : Bachelor in Marketing

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

Arrêté du 24 août 2006 (JO du 5 septembre 2006) : autorisation par le Ministre chargé de l'Enseignement Supérieur à délivrer un diplôme visé Bac +5, pour une durée de 3 ans à compter du 1er septembre 2006

Arrêté conférant le Grade de Master du diplômé visé du 29 août 2013 pour 2 ans au 1er septembre 2013 jusqu'au 31 août 2015 (BO N°33 du 12/09/2013)

Arrêté conférant le Grade de Master du diplôme visé pour une prolongation de 3 ans au 1er septembre 2015 jusqu'au 31 août 2018 (BOESR n°31 du 27 août 2015)

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :**

Titre « Responsable du développement commercial » - Niveau II - JO du 29/11/2013 valide jusqu'en 2018.

Pour plus d'informations**Statistiques :**

237 étudiants diplômés Bac +5 en 2014

51 % ont trouvé un emploi avant leur sortie

94% des diplômés sont recrutés en CDI 6 mois après la fin de leur cursus

14 % ont trouvé un premier emploi à l'international

Autres sources d'information :

www.icd-ecoles.com ; www.cfa-igs.com ; www.ciefa.com

Lieu(x) de certification :

Institut international du Commerce et du Développement, 12 rue Alexandre Parodi 75010 PARIS

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

ICD Paris, 12 rue Alexandre Parodi 75010 PARIS

ICD Toulouse, 186 route de Grenade 31700 BLAGNAC

CFA Sup, 3 rue Pierre Dupont 75010 PARIS

CIEFA Paris, 3 rue Pierre Dupont 75010 PARIS

Historique de la certification :

titre visé de à partir de 2006 (BO du 5 septembre 2006), jusqu'à 2013