

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 26342**

Intitulé

DIPLOVIS : Diplôme visé Diplôme en développement commercial et marketing digital

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Brest business school	Brest business school, Le Recteur de l'académie, le Président du Jury et le Directeur de l'établissement

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion, 312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le titulaire du diplôme visé sera capable de développer de nouvelles formes de commerce, de distribution et de gestion nées des avancées numériques. Il pilote les actions commerciales, est capable de gérer des fonctions d'encadrement d'une équipe commerciale ou d'un centre de profit. Il participe à l'analyse des marchés, et à définir les plans de développement des ventes, en intégrant l'utilisation des outils de e-business. Il sait mettre en oeuvre les décisions de gestion et analyser leur impact financier à l'échelle d'une unité commerciale. Il peut exercer les activités suivantes :

Analyser les marchés et participer à la définition des plans de développement des ventes, du marketing, en tenant compte des impacts financiers à l'échelle d'une unité commerciale ou d'un centre de profit. Etudier et analyser l'environnement externe et interne

Mettre en oeuvre des actions commerciales et marketing de l'entreprise, en intégrant les technologies du e-business, du webmarketing.

Commercialiser l'offre de l'entreprise (produits/services)

Contribuer à l'activité de reporting et de contrôle de gestion de l'entreprise

Manager une équipe

Analyser une expérience / un projet / une mission et le mettre en perspective avec la stratégie de l'entreprise et son environnement

Analyser les marchés, et participer à la définition des stratégies marketing et webmarketing, commerciale, et/ou financière de l'entreprise, en s'appuyant sur les technologies digitales :

Appréhender l'environnement économique global de l'entreprise et de la branche d'activité par une activité de veille, Comprendre les choix essentiels de l'entreprise.

Etablir un diagnostic externe, Etablir un diagnostic interne : repérer et analyser les forces et les faiblesses de l'entreprise (potentiel humain, commercial et financier) en relation avec la stratégie de l'entreprise

Définir un projet de politique marketing, commerciale et/ou financière dans le respect des orientations générales de l'entreprise et permettant la prise de décisions stratégiques ; le présenter à sa hiérarchie

Avoir une approche internationale d'un aspect économique, humain, commercial ou financier de l'entreprise ou de son environnement

Piloter la mise en oeuvre d'une unité commerciale en intégrant les innovations du webmarketing

Arrêter les objectifs opérationnels du plan d'actions commerciales, Identifier et concevoir les actions à mettre en oeuvre pour atteindre les objectifs fixés.

Collaborer à la conception, à l'adaptation et au choix des outils / supports / modes de communication qui seront mis en oeuvre (plan de communication) ; Choisir un réseau / circuit de distribution pertinent par rapport au plan d'actions commerciales défini.

Suivre et évaluer la mise en oeuvre des stratégies : analyser et optimiser les résultats.

Proposer des axes d'améliorations possibles, définir et conduire des actions correctives.

Commercialiser l'offre de l'entreprise (produits/services) en s'appuyant sur les technologies du e-business:

Concevoir, organiser, et réaliser une action commerciale ou de prospection en vue d'optimiser et de développer les ventes,

Préparer et mener une négociation conformément aux règles commerciales de l'entreprise ; conclure la vente en respectant la politique tarifaire de l'entreprise

Etablir des tableaux de bord pour suivre et contrôler l'activité commerciale, veiller au respect et à la bonne exécution des éléments contractuels de la vente

Assurer la relation après-vente et gérer les litiges éventuels en collaboration avec les différents services

Fidéliser sa clientèle

Contribuer à l'activité de reporting et de contrôle de gestion de l'entreprise dans un environnement numérique:

Comprendre les documents de synthèse financiers de l'entreprise, Contribuer à l'élaboration d'un budget prévisionnel, rectifié, et réalisé,

Identifier et mobiliser les moyens (humains, matériels et financiers) nécessaires à la mise en place du contrôle de gestion
Participer au suivi budgétaire, analyser des tableaux de bord de suivi de la performance
Effectuer des choix d'investissement en intégrant la notion de rentabilité, Evaluer la solvabilité d'un client
Comprendre les indicateurs du contrôle de gestion et transmettre les éléments nécessaires, Interagir avec l'ensemble des services de l'entreprise

□ Manager une équipe :

Contribuer au recrutement de futurs collaborateurs, Superviser, accompagner le processus d'intégration de nouveaux collaborateurs

Animer une équipe, la motiver, lui fixer des objectifs, évaluer sa performance

Participer à la détermination des indicateurs à mettre à place pour permettre le suivi de la performance

Optimiser la circulation de l'information (assurer le lien entre son équipe et la direction de l'entreprise)

Former, accompagner un collaborateur pour le faire gagner en compétences

□ Analyser une expérience / un projet / une mission et de le mettre en perspective avec la stratégie de l'entreprise et son environnement

:

Analyser, exploiter son expérience et valoriser ses compétences, Définir une problématique au regard de son expérience et de la stratégie de l'entreprise, Donner du sens aux missions accomplies, Structurer,

organiser et hiérarchiser des informations autour d'une problématique

Analyser des éléments de l'entreprise et de son environnement et les mettre en relation, Mesurer l'impact de son action et de sa méthode, Evaluer les résultats et définir des axes de progrès

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

Ces professionnels travaillent essentiellement dans le secteur de la vente et du commerce (détail-gros distribution), du e-commerce, du tourisme, du sport et des loisirs, des services aux entreprises, mais également le domaine des services aux particuliers, les transports, les collectivités...

Ces professionnels peuvent exercer leur activité au sein de grandes entreprises, TPE ou PME de tous secteurs, dans un contexte national ou international . Il peut également entreprendre de créer son entreprise.

Les emplois occupés peuvent être les suivants :

- Chargé de clientèle e-commerce - Attaché commercial -

- Responsable d'agence - Responsable de secteur/département-Manager commercial- responsable de la relation clientèle.

- Chef de produit - Chargé d'étude marketing- Assistant chef de produit- Chef de produit web- Business developer

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1704 : Management relation clientèle

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

La certification/délivrance du diplôme repose sur l'évaluation des 6 grands blocs de compétences.

Les modalités d'évaluation sont les suivantes :

- les contrôles continus (CC) susceptibles d'être exercés à tout moment dans toutes les matières du programme ;

- les contrôles terminaux (CT) dont le nombre est déterminé par la direction des études au début de chaque année, qui ont pour vocation de vérifier la maîtrise des différentes matières du programme ;

- les dossiers, dont le nombre est déterminé au début de chaque année par la direction des études, rapports écrits et travaux de longue durée, à vocation opérationnelle, menés individuellement ou en groupes projets ; ils donnent généralement lieu à une présentation professionnelle.

Les conditions d'obtention du diplôme sont les suivantes :

Pour les étudiants ayant intégré le BDC en 1ère année :

Avoir validé 180 crédits ECTS sur la totalité des trois années de la scolarité

Avoir validé une expérience internationale d'au minimum 2 mois sur leur scolarité

Avoir validé une expérience en entreprise d'au minimum 10 mois sur leur scolarité

Pour les étudiants ayant intégré le BDC en 2ème année :

Avoir validé 120 crédits ECTS sur la totalité des deux années de la scolarité

Avoir validé une expérience internationale d'au minimum 2 mois sur leur scolarité

Avoir validé une expérience en entreprise d'au minimum 7 mois sur leur scolarité

Pour les étudiants ayant intégré le BDC en 3ème année :

Avoir validé 60 crédits ECTS sur la totalité de l'année de la scolarité

Avoir validé une expérience internationale d'au minimum 2 mois sur leur scolarité

Avoir validé une expérience en entreprise d'au minimum 4 mois sur leur scolarité

Pour les étudiants en formation continue :

Avoir validé 60 crédits, dont 45 crédits d'enseignement de gestion et 15 crédits liés au rapport d'expérience

Validité des composants acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION		QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Le président, professeur des universités, ou son représentant Le Recteur d'Académie ou son représentant au titre du Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche Le directeur de Brest Business School ou son représentant Le directeur du programme ou son représentant Le directeur des études ou son représentant Le doyen du corps professoral ou son représentant
En contrat d'apprentissage	X		Le président, professeur des universités, ou son représentant Le Recteur d'Académie ou son représentant au titre du Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche Le directeur de Brest Business School ou son représentant Le directeur du programme ou son représentant Le directeur des études ou son représentant Le doyen du corps professoral ou son représentant
Après un parcours de formation continue	X		Le président, professeur des universités, ou son représentant Le Recteur d'Académie ou son représentant au titre du Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche Le directeur de Brest Business School ou son représentant Le directeur du programme ou son représentant Le directeur des études ou son représentant Le doyen du corps professoral ou son représentant
En contrat de professionnalisation	X		Le président, professeur des universités, ou son représentant Le Recteur d'Académie ou son représentant au titre du Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche Le directeur de Brest Business School ou son représentant Le directeur du programme ou son représentant Le directeur des études ou son représentant Le doyen du corps professoral ou son représentant
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2013	X		Jury de la validation des acquis de l'expérience : il est composé de 5 votants minimum. Il comprend une majorité d'enseignants chercheurs conformément à l'article 5 du décret N° 2002-590 du 24 avril 2002, ainsi qu'au moins 2 professionnels compétents pour apprécier la nature des acquis dont la validation est sollicitée. Conformément aux dispositions de l'article R 335-8 du code de l'éducation, les professionnels compétents, moitié employeurs, moitié salariés, constituent au moins un quart des membres du jury. Ce jury valide partiellement ou totalement les acquis en vue de l'attribution du diplôme.

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Référence du décret général :

Renouvellement de l'autorisation à délivrer un diplôme visé par arrêté du 7 juillet 2017 (BO N° 26 du 20 juillet 2017)

Durée du visa : 2 ans à compter du 1er septembre 2017

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Autorisation à délivrer un diplôme visé :

- Arrêté du 6 juillet 2015 (BO N°31 du 27 août 2015)

Durée du visa : 2 ans à compter du 1er septembre 2015

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :****Pour plus d'informations****Statistiques :****Autres sources d'information :**

www.vannes-bs.com

[Site Internet de Vannes Business School](#)

Lieu(x) de certification :

Brest business school : Bretagne - Morbihan (56) [VANNES]

BREST BUSINESS SCHOOL

2 avenue de Provence

29200 BREST

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

VANNES BUSINESS SCHOOL

1 rue de la Loi

56000 VANNES

Historique de la certification :**Historique du diplôme :**

A compter de 2009, l'école de commerce de Brest a diffusé sur son campus de Vannes, le Bac + 3 - PAE (Programme d'Administration des Entreprises) existant sur le campus de Brest (1er arrêté visa du 1er octobre 2007 et JO du 13 octobre 2007).

Lors de notre passage dans fBS (de 2012 à 2014) le Bachelor en Développement Commercial d'Orléans visé par les arrêtés du 15 septembre 2008 paru au BO N°38 du 9 octobre 2008 puis du 20 juillet 2012 paru au BO N°30 du 23 août 2012 et du 24 juillet 2014 paru au BO N°33 du 11 septembre 2014 a été déployé à Vannes Business School.

C'est ce programme de fBS qui a été repris lors de notre retour à l'autonomie et qui a obtenu son visa par Arrêté du 6 juillet 2015 paru au BO N°30 du 27 août 2015

Certification précédente : [Diplôme de l'Ecole de Commerce et de Gestion d'Orléans](#)