

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 26669**

Intitulé

DIPLOVIS : Diplôme visé Diplôme en développement commercial de l'ESCEM (ex-diplôme de l'ECG)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ecole Supérieure de Commerce et de Management de Tours (ESCEM)	Directeur général de l'ESCEM, Recteur de l'académie Orléans-Tours, Ecole Supérieure de Commerce et de Management de Tours (ESCEM)

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 en développement commercial de l'ESCEM est en mesure d'exercer des fonctions de "middle manager" dans les domaines du marketing, du commerce et de la gestion.

Il dispose des compétences suivantes :

- Analyser la situation et participer à la définition des stratégies marketing, commerciale, et/ou financière de l'entreprise
- Etablir un diagnostic externe : identifier et qualifier l'environnement concurrentiel de l'entreprise ; repérer les opportunités et menaces, et tendances du secteur sur lequel l'entreprise est positionnée.
- 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
- Piloter la mise en œuvre des stratégies marketing et/ou commerciale de l'entreprise : Identifier et concevoir les actions à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs fixés, réaliser un plan de communication, choisir un réseau pertinent par rapport au plan d'actions commerciales défini, suivre et évaluer la mise en œuvre des stratégies et proposer des axes d'améliorations possibles.
- Commercialiser l'offre de l'entreprise (produits/services) : Concevoir, organiser, et réaliser une action commerciale ou de prospection en vue d'optimiser et de développer les ventes et préparer et mener une négociation conformément aux règles commerciales de l'entreprise ; conclure la vente en respectant la politique tarifaire de l'entreprise
- 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 de le mettre en perspective avec la stratégie de l'entreprise et son environnement

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 des services aux entreprises, mais également dans l'industrie, les services aux particuliers, le commerce (détail-gros-distribution).

Ces professionnels peuvent prétendre aux emplois suivants dans un contexte national ou international :

- Chargé de clientèle - Chef des ventes - Attaché commercial- Ingénieur commercial- Responsable d'agence - Responsable de secteur/département
- Chef de produit - chargé d'étude marketing

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La progression pédagogique du cursus permet à l'étudiant de prendre confiance en ses capacités de négociation et de développement d'affaires.

Les 3 aptitudes que doit maîtriser un diplômé en développement commercial :

- diagnostiquer un environnement commercial
- mettre en perspective un besoin identifié et une solution d'affaire
- détecter et saisir les opportunités créatrices de valeur (économique, sociale et/ou environnementale)

L'acquisition des compétences développées par chaque module est mesurée par deux contrôles continus et un examen final. Ces contrôles peuvent prendre la forme de projet, de soutenance, de synthèse, de QCM ou de dissertation.

Les conditions d'obtention du diplôme sont les suivantes :

- Avoir validé 180 crédits sur les trois années
- Dont au moins 60 par an

- Une expérience d'au moins 8 semaines à l'étranger (propre à la formation initiale)
 - Avec une moyenne générale pondérée supérieure ou égale à 11/20
- Dès lors que le candidat a rempli ces conditions, son dossier est soumis au Jury d'attribution du titre.

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Conformément à l'arrêté du 8 mars 2001 Le jury est composé d'un président et d'un vice-président (enseignants-chercheurs) nommés par le recteur de l'académie d'Orléans-Tours ou son représentant, du responsable du programme, des professeurs permanents enseignant dans le programme et du directeur de l'ESCEM.
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		Conformément à l'arrêté du 8 mars 2001 Le jury est composé d'un président et d'un vice-président (enseignants-chercheurs) nommés par le recteur de l'académie d'Orléans-Tours ou son représentant, du responsable du programme, des professeurs permanents enseignant dans le programme et du directeur de l'ESCEM.
En contrat de professionnalisation	X		Conformément à l'arrêté du 8 mars 2001 Le jury est composé d'un président et d'un vice-président (enseignants-chercheurs) nommés par le recteur de l'académie d'Orléans-Tours ou son représentant, du responsable du programme, des professeurs permanents enseignant dans le programme et du directeur de l'ESCEM.
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2002	X		Le diplôme peut être obtenu par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) conformément aux dispositions légales. Le Jury de recevabilité est composé : - du responsable du programme - d'un professeur permanent enseignant dans le programme

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

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

Le diplôme en développement commercial est un diplôme visé depuis 1998.

Son visa a été renouvelé pour une durée de deux ans à compter du 1er septembre 2017 par l'arrêté du 7 juillet 2017 (BO n°26 du 20 juillet 2017)

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

WWW.escem.fr

Autres sources d'information :

WWW.escem.fr

Lieu(x) de certification :

ESCEM

1, rue Léo Delibes 37200 Tours

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

Campus ESCEM Orléans
17, Boulevard de Châteaudun
45000 Orléans

Historique de la certification :

Le diplôme est visé depuis 1998.

Le visa du diplôme a été renouvelé pour une durée de deux ans par l'arrêté du 20 juillet 2012 (B.O n° 30 du 23 août 2012), puis pour une durée de trois ans par l'arrêté du 24 juillet 2014 (BO n°33 du 11 septembre 2014).

En septembre 2014, le diplôme est devenu le Diplôme en développement commercial de l'ESCEM.

Son visa a été renouvelé pour une durée de deux ans par l'arrêté du 7 juillet 2017 à compter du 1er septembre 2017 (BO n°26 du 20 juillet 2017)