

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31473**

### Intitulé

DIPLOVIS : Diplôme visé Diplôme de l' Ecole Supérieure de Commerce de Pau " Management Relations Clients" (Bac + 3)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ecole supérieure de commerce de Pau (ESC Pau)	Directeur du Groupe ESC PAU, Recteur de l'Académie de BORDEAUX, chancelier des Universités, Ecole supérieure de commerce de Pau (ESC Pau)

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312t Négociation et vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

**Le titulaire de la certification exerce en autonomie des activités du domaine négociation vente ( vend, négocie, organise ses tournées, établie des offres commerciales...)**

**Dans le domaine du marketing, il assiste le Responsable Marketing et réalise en autonomie les actions de marketing direct liées à la vente. Il peut participer au pilotage des actions de GRC.**

**Il gère son activité et celle de son secteur comme un centre de profit. Il participe ou assure le suivi de l'administration des ventes.**

**Avec de l'expérience il assure des missions de management et participe à l'orientation et à la mise en oeuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise, y compris au niveau international.**

**Le programme a été conçu pour répondre aux besoins des entreprises dans le domaine du midle - management commercial. Ainsi, le profil de nos diplômés est " un cadre intermédiaire de la fonction commerciale, directement opérationnel, autonome et adaptable, capable d'exercer dans un contexte international".**

**Le diplômé doit être en effet capable :**

- d'intégrer les différentes spécificités sectorielles, même si la demande du marché fait émerger des besoins essentiellement dans le secteur des services
- de réaliser un parcours professionnel transverse à toutes les activités du commerce
- d'optimiser les résultats en mettant en oeuvre la politique commerciale définie par l'entreprise
- d'accompagner sa stratégie de développement commercial

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

90 % des diplômés exercent leur activité dans le secteur tertiaire : commerce de détail et commerce de gros : distribution généraliste et spécialisée, activités financières (Banques et organismes financiers), immobilier, transports, services à la personne et aux entreprises, tourisme et hôtellerie

10 % des diplômés exercent leur activité dans le domaine de l'industrie : industries agroalimentaires, production et distribution d'énergie, industries des biens intermédiaire et des biens d'équipement (avec une prédominance d'entreprises sous-traitantes en particulier dans les secteurs aéronautique, construction métallique, chimie )

Attaché commercial, Chargé de clientèle, Négociateur, Conseiller commercial, Responsable commercial, Responsable des ventes, Responsable de secteur, Chargé d'administration des ventes,

Chef de produit junior, assistant Communication, Responsable d'univers ou manager de rayon

Assistant au Responsable Commercial export, Chargé de clientèle export, Adjoint au chef d'entreprise (PME, PMI)

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1502 : Management/gestion de rayon produits alimentaires

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 : Management en force de vente

C1203 : Relation clients banque/finance

D1401 : Assistanat commercial

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

**Quelque soit le parcours et la voie d'admission ( formation initiale, alternance ou formation continue), le diplôme attribue 180 ECTS.**

**En formation initiale** (statut étudiant) le parcours se déroule sur 3 années académiques, soient 6 semestres

- Chaque année académique doit être validée par 60 ECTS répartis selon 4 thématiques (UE) :
    - Appréhender l'environnement de l'entreprise (Droit, éthique des affaires, économie, géopolitique, environnement et développement durable, conférences d'experts.....) 10 à 15 ECTS selon l'année
    - Mesurer la performance de l'entreprise (Fondamentaux de gestion, analyse des coûts, gestion budgétaire, business game, outils de pilotage, S.I.....) 10 à 15 ECTS selon l'année
    - Développer la performance de l'entreprise (Techniques de vente et communication clients, marketing, GRC, techniques de négociation, développement personnel, management....) 15 à 20 ECTS selon l'année
    - L'entreprise à l'international (Anglais, Espagnol, techniques du commerce international, marketing international, droit international....) 15 à 20 ECTS selon l'année
  - La validation d'un stage en entreprise à la fin de chaque année est 1 condition de passage en année supérieure et d'obtention du diplôme.
    - Le stage de 1ère année a une durée de 8 semaines minimum.
    - Le stage à l'étranger de 2ème année a une durée de 12 semaines minimum.
    - Le stage de 3ème année à l'étranger a une durée de 20 semaines minimum.
  - Une partie des 180 ECTS peut être validée au sein d'une université partenaire à l'étranger
  - L'évaluation des connaissances s'effectue principalement par contrôle continu en cours de formation (QCM, exercices, études de cas, exposés, dossiers....). Des examens de synthèse existent également en fin de 1ère année de cursus.
- La troisième année du programme peut être effectuée en **Alternance**. Aux évaluations académiques se rajoutent des évaluations professionnelles pour valider les 180 ECTS de la certification.

#### En formation continue :

Le programme est découpé en 5 modules, chacun constitué de 4 à 8 compétences :

- § Marketing - Vente (8 compétences)
- § Management (4 compétences)
- § Gestion de Projet (4 compétences)
- § Finance - Gestion (4 compétences)
- § International (4 compétences)

La validation des modules pré-cités équivalent à 180 ECTS.

Contrairement au régime en vigueur dans la formation initiale, l'échec lors de l'évaluation d'une compétence (note < 10 / 20) donne lieu, si le stagiaire le souhaite, à une (seule) session de rattrapage dont les modalités et le calendrier sont portés à sa connaissance en temps utile pour s'y préparer convenablement. En cas de nouvel échec (note de nouveau < 10 / 20), c'est la meilleure des deux notes qui sera retenue pour calculer la moyenne générale du module concerné.

#### Le dispositif VAE :

Certaines compétences incluses dans le programme Bachelor en formation continue peuvent être acquises par la voie de la VAE, selon les modalités ci-dessous :

1. Accueil / information du candidat et vérification qu'il est titulaire d'un bac + 2 validé si souhait d'intégrer le programme Bachelor en formation continue ;
2. Accompagnement du candidat pour la rédaction du Livret 1 : traitement du dossier, recevabilité administrative, entretien de positionnement ;
3. Inscription sur le programme (validité 2 ans) ;
4. Accompagnement du candidat pour la rédaction du Livret 2 : élaboration du mémoire et préparation à l'entretien ;
5. Entretien du candidat avec un jury constitué de professeurs permanents du Groupe ;
6. Délibération, décision du jury et notification au candidat ; cette dernière précise les compétences pour lesquelles les acquis de l'expérience sont validés.

#### Validité des composantes 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	-Président et vice-président : enseignants -chercheurs -Représentant du Recteur d'Académie -Directeur du Groupe ESC PAU -Directeur du Programme -Directeur Académique du Groupe ESC PAU -Professeurs permanents intervenant dans le programme
En contrat d'apprentissage	X	Idem ci-dessus
Après un parcours de formation continue	X	Idem ci-dessus

En contrat de professionnalisation	X		Idem ci-dessus
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2005	X		Enseignants chercheurs et professionnels

	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"> <li>- Dublin Business School ( "BA business studies")</li> <li>- ESIC : Titulo Superior de Marketing</li> <li>- UADE ( Buenos Aires) : Licenciatura de Comercialization</li> <li>- Abertay University ( BA Marketing with Business)</li> </ul>

#### Base légale

##### Référence du décret général :

Arrêté du 8 mars 2001 relatif aux diplômes délivrés par les établissements d'enseignement supérieur technique privés et consulaires reconnus par l'Etat, publié au JO n°64 du 16 Mars 2001 et au BOEN n°14 du 5 avril 2001

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

Arrêté du 2 Juillet 2018 avec parution au B.O. du 30 Août 2018 - prolongation du Visa pour une durée d'une année jusqu'au 30 Août 2019

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

Diplômés 2016 : 80 ( dont 45 filles et 35 garçons)

##### Autres sources d'information :

[www.esc-pau.fr](http://www.esc-pau.fr)

##### Groupe ESC PAU

##### Lieu(x) de certification :

Groupe ESC PAU - 3, Rue Saint - John Perse - 64 000 PAU

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

ESC PAU - 3, Rue Saint-John Perse - 64 000 PAU

##### Historique de la certification :

**Certification précédente :** Diplôme de l' Ecole Supérieure de Commerce de Pau " Management Relations Clients" (Bac + 3)