

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 19624**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

DIPLOVIS : Diplôme visé Diplôme de l'Ecole de Commerce et de Gestion d'Orléans

Nouvel intitulé : Diplôme en développement commercial et marketing digital

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
France Business School (FBS)	directeur, Recteur d'Académie, France Business School (FBS)

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

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

- Analyser la situation et participer à la définition des stratégies marketing, commerciale, et/ou financière de l'entreprise
- Piloter la mise en œuvre des stratégies marketing et/ou commerciale de l'entreprise
- 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 la situation et participer à la définition des stratégies marketing, commerciale, et/ou financière de l'entreprise :
- 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 : 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 ; 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 œuvre des stratégies marketing et/ou commerciale de l'entreprise :
 - Arrêter les objectifs opérationnels du plan d'actions commerciales
 - Identifier et concevoir les actions à mettre en œuvre 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 œuvre (plan de communication)
 - Choisir un réseau / circuit de distribution pertinent par rapport au plan d'actions commerciales défini
 - Suivre et évaluer la mise en œuvre 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) :
 - 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 :
 - 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 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 certification/délivrance du diplôme repose sur l'évaluation des 6 grandes compétences :

- Analyser la situation et participer à la définition des stratégies marketing, commerciale, et/ou financière de l'entreprise
- Piloter la mise en œuvre des stratégies marketing et/ou commerciale de l'entreprise
- 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

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 :

- Avoir validé 180 crédits
- 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 10/20

Dès lors que le candidat a rempli ces conditions, son dossier est soumis au Jury d'Attribution du Titre, composé de représentant(s) de l'Université, du Rectorat et de l'Ecole, sur proposition du jury de fin d'études (cf composition ci-après).

Validité des composantes acquises : illimitée

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Jury de fin d'études composé : - du Directeur du Pôle Bachelor, - de la Directrice des programmes Bachelor Commerce (Diplôme de l'ECG), - des responsables des programmes Formation Initiale, Formation Continue et VAE, - d'une personnalité qualifiée (professionnel, diplômé)
En contrat d'apprentissage	X	Jury de fin d'études
Après un parcours de formation continue	X	Jury de fin d'études
En contrat de professionnalisation	X	Jury de fin d'études
Par candidature individuelle	X	Jury de fin d'études
Par expérience dispositif VAE prévu en 2009	X	Jury de fin d'études ; après jury de validation composé : - d'une majorité d'enseignant-chercheurs, - du Directeur du programme ou de son représentant

	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) :

Autorisation à délivrer un diplôme visé :

- dernier renouvellement (pour 3 ans) : Arrêté du 20 juillet 2012 paru au BO n°30 du 23 août 2012; depuis le 11 2012 le diplôme est délivré par l'ESCEM

- Arrêté du 15 septembre 2008 paru au BO n°38 du 9 octobre 2008

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Décret 2002-590 du 22 avril 2002

Références autres :

L'Escecm est accréditée AACSB International

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

Formation initiale :

<http://www.ecgorleans.org/>

http://www.escecm.fr/bachelor_commerce/

Formation continue : http://www.escecm.fr/formation-continue/?page_id=1468

VAE : http://www.escecm.fr/formation-continue/?page_id=1441

[Site Internet de l'Escecm](#)

Lieu(x) de certification :

ESCEM Orléans - ECG

17 boulevard de Châteaudun

45 000 ORLEANS

France BUSINESS SCHOOL CAMPUS DE VANNES

9 rue du Commandant Charcot

56000 VANNES

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

ESCEM Orléans - ECG

17 boulevard de Châteaudun

45 000 ORLEANS

France BUSINESS SCHOOL CAMPUS DE VANNES

9 rue du Commandant Charcot

56000 VANNES

Historique de la certification :

- Arrêté du 22 août 2003 paru au JO du 23 septembre 2003
 - 1ère autorisation : Arrêté du 9 décembre 1998 paru au JO du 17 décembre 1998
- Le jury de la certification est celui de l'ESCEM

Certification précédente : Diplôme de l'Ecole de Commerce et de Gestion d'Orléans

Certification suivante : Diplôme en développement commercial et marketing digital