

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 25316**

Intitulé

DIPLOVIS : Diplôme visé SUP'EST

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
ICN Business School / Etablissement d'enseignement privé ICN	Le président du jury, Le Recteur de l'académie de Nancy-Metz, chancelier des universités , Directeur général du groupe ICN

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente, 313 Finances, banque, assurances, immobilier, 310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le titulaire de ce diplôme peut exercer les activités suivantes :

Gestion commercial/marketing

Met en œuvre de la stratégie marketing définie par la direction générale

Réalise des études de marché afin de mieux définir les cibles, ses attentes, ses besoins

Assure la promotion de l'entreprise et ses produits/services auprès des différentes cibles identifiées en utilisant les outils et supports en adéquation

Elabore les argumentaires adaptés aux prospects, clients et prescripteurs, le déploie, traite et analyse les résultats

Prospecte avec les ressources en adéquation

Négocie et contractualise des contrats commerciaux, les conditions clientèle

Relance des clients/prospects avec les moyens et techniques adaptés

Fidélise le client en traitant en quantité et en qualité de la relation

Utilise, adapte les tableaux de bord

Définit, organise et réalise la communication commerciale

Gestion des Ressources humaines

Définit les besoins de recrutement en fonction de la stratégie de l'entreprise

Définit les fiches de postes, des métiers, des compétences sur chaque poste

Choisit les partenaires idoines (institutionnels, cabinets de recrutement, ...)

Mène un entretien de recrutement

Connait et anticipe les contraintes budgétaires

Management

Gère une équipe

Motiver et fédère un groupe

Définit les objectifs en fonction des collaborateurs et des contraintes

Délègue

Suscite l'adhésion et l'implication des collaborateurs

Communique et fait circuler l'information

Communication

Définit un budget de communication

Réalise une campagne de promotion

Met en avant un produit, un concept

Réalise un rétro-planning

Utilise des outils et techniques de communication

Réalise les supports de communication

Travaille en équipe avec les agences de communication, les publicitaires

6 compétences principales ont été identifiées :

(1) Compétences dans les domaines fondamentaux de la gestion : environnements économique et juridique, Management des ressources humaines, stratégie, marketing, finances et comptabilité ;

(2) Acquisition des techniques de ventes et de négociation : mise en œuvre et maîtrise des étapes pour une négociation réussie ;

(3) Maîtrise des techniques de communication écrite et orale : réalisation d'une présentation efficace et de rapports clairs et précis sur des sujets managériaux ;

(4) Adoption d'un comportement professionnel et prise de décisions responsables ;

(5) Travailler en équipe (compétences nécessaires pour un travail en équipe efficace, capacité à créer une dynamique de groupe) ;

(6) Prise en compte de l'environnement : prise en compte des challenges globaux (développement durable, RSE, ...) et multiculturel (diversité, ouvertures aux autres cultures et civilisations) ;

Ces différentes compétences attendues, feront l'objet d'évaluations spécifiques et/ou sont intégrées dans les évaluations des modules (soutenances, travaux de groupe, rapports et mémoires, stages, évaluations des entreprises, ...).

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

Ces professionnels travaillent dans le commerce, la distribution, au sein d'institutions financières (banque, assurance), dans les secteurs industriels (automobile, aéronautique, navale, ferroviaire, chimie, pharmaceutique) ainsi que dans le tourisme, loisir et hôtellerie-restauration.

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

Commercial/marketing : ingénieur commercial, ingénieur d'affaires, attaché commercial, chargé d'affaires, chargé de missions, chef de secteur, responsable commercial, commercial junior, acheteur, assistant chef de produit, chef de rayon, chargé d'études, acheteur,...

Ressources Humaines : Assistant ressources humaines, Responsable ressources humaines, responsable administratif.

Management : chef de secteur, responsable commercial, responsable d'agence commerciale, d'agence bancaire, chef de groupe, chef de marque, ...

Communication : assistant de communication, responsable communication interne, responsable relations institutionnelles, ...

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1203 : Relation clients banque/finance

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1509 : Management de département en grande distribution

D1406 : Management en force de vente

M1707 : Stratégie commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification s'obtient par capitalisation de crédits.

Chaque année compte pour 60 crédits ECTS (30 crédits par semestre).

Les UE sont constituées de modules d'enseignement. Un module est sanctionné par une note calculée à partir des notes des épreuves qui le constituent (50% de contrôle continu et 50% examen terminal. Une UE est définitivement acquise dès lors que la moyenne obtenue est égale ou supérieure à 10/20 et qu'aucun module n'obtient une note inférieure ou égale à la note éliminatoire de 5.

Année 1

UE Outils et méthodes : UE1 et UE6 : 7 et 8 crédits ECTS

UE Environnement économique et juridique UE2 : 5 crédits ECTS

UE Environnement économique et négociation : UE7 : 5 crédits ECTS

UE Connaissance de l'Entreprise : UE3 : 5 crédits ECTS

UE Marketing - vente : UE4 : 5 crédits ECTS

UE Développement personnel, ouverture : UE8 : 7 crédits ECTS

UE Communication, Langues étrangères : UE5 et UE9 : 8 et 10 crédits ECTS

Année 2

UE Environnement économique et juridique de l'entreprise : UE1 : 6 crédits ECTS

UE Outils et méthodes : UE2 : 7 crédits ECTS

UE Marketing, vente : UE3 : 9 crédits ECTS

UE Langues étrangères UE4 et UE9 : 6 et 6 crédits ECTS

UE Rapport de stage : découverte de l'entreprise UE5: 2 crédits ECTS

UE Environnement des affaires - Logistique : UE6 : 6 crédits ECTS

UE Marketing - distribution : UE7 : 7 crédits ECTS

UE Développement personnel - ouverture : UE8 : 6 crédits ECTS

UE Projet Ecole : UE10 : 5 crédits ECTS

Année 3 (exemple du parcours en langue française)

UE Les outils d'analyse du dirigeant UE1 : 6 crédits ECTS

UE Risques et obligation du manager UE2 : 8 crédits ECTS

UE Bilan : UE3 : 1 crédit ECTS

UE Langues étrangères : UE4 : 2 crédits ECTS

UE Rapport de stage gestion-management : UE5 : 3 crédits ECTS

UE Méthodologie : UE6 : 1 crédit ECTS

UE Professionnalisation : UE7 : 9 crédit ECTS

UE Sur une base élective : UE8 et UE9 : 30 crédits ECTS

En cas de redoublement, l'étudiant ne conserve pas le bénéfice des composantes.

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	Président : professeur de l'université de Lorraine ; Vice-président : enseignant-chercheur ; Membres : Directrice générale ou sa représentante, directrice des programmes ; Les 7 responsables de département ou leur représentant. Les départements sont les suivants : - environnement des affaires ; - finance, audit, comptabilité et contrôle ; - langues et cultures étrangères ; - marketing ; - management des ressources humaines et comportement organisationnel ; - stratégie et entrepreneuriat ; - management de la supply chain et des systèmes d'information. Un représentant du recteur, inspecteur pédagogique régional d'économie et gestion.
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE	X	OUI. Le jury de validation est constitué de 70% de représentants de l'école et 30% de professionnels. (Enseignants-Chercheurs et professeurs qualifiés des professions concernées en respectant la parité hommes femmes et sous la présidence du directeur général d'ICN Business School ou de son représentant, qui peut être le responsable du programme).

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
	<p>Accord de double diplôme avec :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Westfälische Wilhelms – Universität Münster / ALLEMAGNE ; • Europa Universität Viadrina Frankfurt – Frankfurt Oder / ALLEMAGNE; • Nagoya University of Business and Commerce- Nagoya /JAPON; • Linnaeus University – Vaxjo / SUEDE; • Economic Academy G. Plekhanov – Moscow / RUSSIE; • China University of Geosciences - Wuhan / CHINE; • Sichuan University - Chengdu / CHINE; • Hanyang University Business School - Seoul / CORÉE DU SUD; • Kyungpook National University, School of Business - Daegu / CORÉE DU SUD; • Universidad Francisco Marroquin - Guatemala / GUATEMALA; • Groupe Sup de Co Dakar - Dakar / SENEGAL.

Base légale

Référence du décret général :

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

Renouvellement du visa pour 5 ans à compter du 1er septembre 2018 (arrêté du 2 juillet 2018 publié au JO du 30 août 2018). Fin au

31/08/2023.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Nombre de diplômés par an

2011-2012 : 118

2012-2013 : 129

2013-2014 : 144

2014-2015 : 185

2015-2016 : 209

2016-2017 : 192

2017-2018 : 218

Autres sources d'information :

<http://www.icn-artem.com/>

ICN Business School / Etablissement d'enseignement supérieur privé ICN

Lieu(x) de certification :

ICN Business School - Campus ARTEM

86, Rue du Sergent Blandan - CS 70148

54 003 NANCY Cedex

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

Nancy / Metz / Nuremberg

Historique de la certification :

Programme SUP'EST créé en 1990.

Arrêté du 23 avril 2002 publié au JO du 30 avril 2002

Obtention du visa pour 2 ans à compter du 1er septembre 2011 (arrêté du 11 juillet 2011 publié au B.O. n°30 du 25 août 2011)

Renouvellement du visa pour 5 ans à compter du 1er septembre 2013 (arrêté du 29 août 2013 publié au JO du 12 septembre 2013)