

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31466**

### Intitulé

DIPLOVIS : Diplôme visé Programme BAC+3 de Gestion et Management des Entreprises - AUDENCIA

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Audencia business school	Le Recteur d'académie Chancelier des Universités, Le Président du Jury, Directeur

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

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

**Formacode(s) :**

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

#### Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat :

Le titulaire de ce diplôme contribue à la définition de la stratégie globale de croissance de l'entreprise pour assurer son développement sur les marchés français et/ou étrangers. Il est capable de travailler en équipe multiculturelle.

Il développe, anime, pilote et supervise la politique commerciale, marketing ou export de l'entreprise sur une zone géographique régionale, nationale ou internationale en lien étroit avec la direction générale.

Il contribue à l'accroissement de la performance de l'entreprise par une maîtrise du marketing et des méthodes de commercialisation.

Il évalue la faisabilité et la rentabilité financière des actions et des projets.

Il crée, développe, gère et manage un centre de profit.

Il exerce ses activités dans un cadre national et/ou international, en français et en anglais ou dans d'autres langues étrangères.

#### Compétences ou capacités évaluées :

##### - **Négociation et développement commercial**

Elaborer un diagnostic commercial

Définir une stratégie commerciale

Mettre en œuvre un plan d'action commerciale

Préparer et conduire un entretien de vente

Appliquer les techniques et outils de la négociation commerciale

Utiliser les nouvelles technologies dans le cadre de l'action commerciale

##### - **Développement international**

Appliquer les techniques et procédures nécessaires à une démarche import et export

Maîtriser les dispositifs juridiques liés aux échanges de biens et de services

Négocier dans un cadre international

##### - **Marketing et communication**

Utiliser les techniques d'études et d'analyse d'un marché

Définir une stratégie marketing et de communication média et hors média

Mettre en œuvre les différents outils du marketing opérationnel

Utiliser les nouvelles technologies dans le cadre des actions marketing

##### - **Finances-Gestion**

Connaître les techniques comptables

Réaliser une étude de faisabilité, un diagnostic financier

Elaborer un business plan financier

Préparer et présenter un budget prévisionnel

Connaître la réglementation commerciale

##### - **Management**

Elaborer une stratégie de développement

Constituer une équipe commerciale

Maîtriser les techniques d'animation d'équipe

Elaborer des préconisations en intégrant les contraintes de faisabilité et de rentabilité

##### - **Compétences transverses**

Comprendre les environnements économiques, humains et organisationnels

Maîtriser l'anglais et une seconde langue étrangère en situation professionnelle

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

### Secteurs d'activités :

Les diplômés s'orientent vers des secteurs d'activités variés et des entreprises de tailles diverses, PME ou multinationales, répondant ainsi au besoin de compétences commerciales et/ou marketing et/ou export et/ou managériales à un niveau d'encadrement intermédiaire. Les principaux secteurs d'emploi sont :

- la distribution
- l'industrie agroalimentaire
- les services aux entreprises

### Types d'emplois accessibles :

Le diplômé peut prétendre aux emplois suivants :

- Adjoint de direction
- Responsable de TPE ou PME, de centre de profits
- Chef de secteur, chef des ventes
- Responsable commercial, responsable grands comptes,
- Acheteur (junior/senior)
- Chargé de communication commerciale
- Chef de produit, de marque, de marché
- Responsable marketing opérationnel
- Community manager
- Responsable de zone export (junior/senior)

### Codes des fiches ROME les plus proches :

- M1302** : Direction de petite ou moyenne entreprise
- D1402** : Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1406** : Management en force de vente
- M1707** : Stratégie commerciale
- M1705** : Marketing

## Modalités d'accès à cette certification

### Descriptif des composantes de la certification :

Dans le cadre d'une formation se déroulant sur 6 semestres, la certification s'obtient après validation de 180 ECTS sur l'ensemble de la formation (application du système européen : European Credits Transfer System dans la notation des aptitudes et des connaissances).

Elle s'articule autour de 3 axes :

- les enseignements fondamentaux de gestion
- les pratiques commerciales
- les mises en situation professionnelle

L'évaluation repose sur un ensemble d'épreuves et de situations professionnelles pour chaque module de la formation, évaluées par des intervenants, professeurs permanents de l'établissement et/ou professionnels en activité.

Il existe des modalités d'évaluation propres à chaque module d'enseignement :

- Contrôle individuel des connaissances : contrôle continu, épreuve écrite et/ou orale
- Evaluation de la capacité à travailler en équipe : travaux de groupe réalisés pour le compte d'entreprises commanditaires et présentés en soutenance orale et dans un rapport écrit
- Evaluation individuelle de la capacité à travailler en entreprise : périodes de stages en entreprise, d'une durée minimale totale cumulée sur l'ensemble des 3 années de formation de 40 semaines. Les stages sont évalués par une note validant les démarches réalisées pour la recherche des stages, une note de rapport de stage et une note de soutenance devant un jury de professeurs permanents de l'école et de professionnels en activité.

**Validité des composantes acquises : 2 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA  
CERTIFICATION

QUINON

COMPOSITION DES JURYS

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	La composition du jury est la suivante : Ø Le Président du jury de diplôme nommé par le Recteur d'académie, chancelier des Universités. Celui-ci appartient nécessairement à un corps d'enseignants-chercheurs, professeurs des Universités ou maîtres de conférences. Ø Le Vice-président désigné. Il appartient à un corps d'enseignants-chercheurs ou assimilés. Ø Le Directeur du programme Ø Des enseignants ayant contribué aux enseignements Ø Des personnalités extérieures choisies en raison de leurs compétences. Le Recteur d'académie ou son représentant assiste aux délibérations du jury avec voix consultative en tant que garant de la légalité.
En contrat d'apprentissage	X	Idem (même composition que le Jury après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant).
Après un parcours de formation continue	X	
En contrat de professionnalisation	X	Idem (même composition que le Jury après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant).
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2013	X	Idem (même composition que le Jury après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant).

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
	30 accords avec des universités étrangères

### Base légale

#### Référence du décret général :

Arrêté du 02/07/2018 - B.O. n°31 du 30/08/2018, renouvellement accordé pour délivrer un diplôme visé pour une période de 5 ans.

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

Arrêté du 03/12/2003 - BO du 16/12/2003, autorisant l'Ecole Atlantique de Commerce a délivrer un diplôme visé par le Ministère de l'enseignement supérieur.

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

Référence générale portant sur le diplôme :

- 1er Renouvellement - Arrêté du 24/08/2006 - B.O. du 04/09/2006 - Renouvellement accordé pour délivrer un diplôme visé pour une période de 6 ans.

- 2ème Renouvellement - Arrêté du 20/07/2012 - B.O. n°30 du 23/08/2012 - Renouvellement accordé pour délivrer un diplôme visé pour une période de 6 ans.

#### Références autres :

### Pour plus d'informations

#### Statistiques :

160 à 200 diplômés par an

#### Autres sources d'information :

[www.audencia.com](http://www.audencia.com)

Site [Audencia](http://Audencia)

#### Lieu(x) de certification :

Audencia, 4 rue Bisson 44105 Nantes cedex

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

Audencia, 4 rue Bisson 44105 Nantes cedex

#### Historique de la certification :

Ø 2002 : création de l'Ecole Atlantique de Commerce, regroupant l'IPAC Nantes et l'EGC Saint-Nazaire deux écoles bac+3 des CCI de Nantes-Saint-Nazaire. Les deux domaines de spécialisation Marketing-Vente à Nantes et Commerce International à Saint-Nazaire sont

conservés.

Ø 2006 : les Chambres de Commerce et d'Industrie de Nantes et Saint-Nazaire dotent l'Ecole Atlantique de Commerce d'une gouvernance autonome et décident la création d'une association loi 1901.

Ø 2007 : l'Ecole Atlantique de Commerce regroupe l'ensemble de ses étudiants sur le campus des Salorges à Nantes dans les locaux de la CCI Nantes Saint-Nazaire

Ø 2010 : l'Ecole Atlantique de Commerce est intégrée dans Audencia Group

Ø 2016 : l'Ecole Atlantique de Commerce devient le programme bac+3 de Gestion et Management des Entreprises (Bachelor in Management) d'Audencia.