

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 23736**

### Intitulé

DIPLOVIS : Diplôme visé PROGRAMME DE FORMATION EN MANAGEMENT GENERAL, visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
NEOMA Business School	Directeur général, Recteur de l'Académie de Reims, Chancelier des Universités, Recteur de l'Académie de Rouen, Chancelier des Universités

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

310p Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (organisation , gestion), 311 Transports, manutention, magasinage, 313 Finances, banque, assurances, immobilier

**Formacode(s) :**

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

Le titulaire du diplôme visé BAC + 3 de NEOMA Business School est un manager généraliste avec :

- Des compétences fondamentales de base en gestion lui donnant une vision 360° de l'entreprise
- Un capital culturel lui permettant d'appréhender les aspects économiques, sociaux et géopolitiques du monde professionnel
- Des compétences transversales lui offrant une vision globale sur l'organisation de l'entreprise et les comportements professionnels à mobiliser.

Les titulaires du diplôme visé BAC + 3 de NEOMA Business School, à travers leurs compétences fondamentales, sont capables de :  
Comprendre et mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise

Analyser et comprendre l'environnement de l'entreprise dans lequel elle évolue à travers la mise en application des connaissances en droit, en économie, en géopolitique...

Appréhender les problématiques de l'entreprise en démontrant sa compréhension des enjeux de la mondialisation,

Comprendre et d'appliquer des concepts et des techniques en marketing (analyse de marché, positionnement produit/service, processus de segmentation/ciblage clients, compréhension des comportements clients...)

Mener efficacement une négociation commerciale avec un client en utilisant les techniques de vente et les fondamentaux de la communication.

Analyser et interpréter les états comptables et financiers d'une entreprise

Assurer la gestion financière d'une unité ou d'un service

Gérer une équipe de taille moyenne

Utiliser efficacement les technologies de l'information dans le cadre de son activité

En fonction de leur spécialisation, ils acquièrent des compétences spécifiques :

- En Supply Chain Management
- En Management Commercial
- En Management général et opérationnel

Tous les titulaires du diplôme visé BAC + 3 de NEOMA Business School appliquent les compétences transversales suivantes :

Analyser un problème et le résoudre en fournissant une ou plusieurs solutions argumentées

Faire preuve d'esprit critique face à des informations internes et externes

Communiquer de manière professionnelle à l'écrit et à l'oral

Communiquer en anglais

Travailler en équipe et interagir de façon appropriée en fonction des environnements en usant de compétences en leadership, communication et négociation.

Gérer des projets (planification, conduite de réunion, répartition des tâches, mobilisation des ressources)

Agir de façon responsable

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

De la PME-PMI à la grande entreprise dans les secteurs suivants :

- Commerce, distribution,
- Banque, assurance,
- Logistique,
- Industries,
- Services,
- ...
- Chargé d'affaires, Responsable commercial, Chef de secteur...
- Conseiller clientèle, Chargé de clientèle, Gestionnaire relation clientèle...
- Chargé de gestion logistique, Chef de service logistique commerciale, Chef de projet logistique...

- Contrôleur de gestion,
- Chargé de communication, Chargé de mission marketing, Chef de publicité,

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

M1703 : Management et gestion de produit

M1204 : Contrôle de gestion

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

C1102 : Conseil clientèle en assurances

N1301 : Conception et organisation de la chaîne logistique

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composantes de la certification :**

La validation du titre visé peut être globale ou partielle (par bloc de compétences). Pour obtenir celle-ci, le titulaire doit se voir valider par le jury les blocs de compétences :

- Stratégie et Environnement
- Outils de gestion
- Travailler efficacement en Equipe
- Spécialisation 1, 2 ou 3

En cas de validation partielle par le jury de VAE, le candidat peut obtenir les compétences qui lui manquent en acquérant un bloc de compétences.

Chaque bloc de compétence est certifié. Il donne lieu à une évaluation et une validation. L'intitulé de la certification délivrée pour un bloc correspond à l'intitulé du bloc.

**Bloc de compétence :**

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 23736 - Stratégie et Environnement</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre et mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise</li> <li>• Analyser et comprendre l'environnement de l'entreprise dans lequel elle évolue à travers la mise en application des connaissances en droit, en économie, en sociologie, en géopolitique...</li> <li>• Faire preuve d'esprit critique face à des informations internes et externes</li> <li>• Appréhender les problématiques de l'entreprise en démontrant sa compréhension des enjeux de la mondialisation,</li> </ul> <p>L'acquisition des compétences est évaluée par des examens écrits ou oraux, individuels ou en groupe ainsi que par la participation des titulaires aux activités.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 23736 - Outils de Gestion</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre et appliquer des concepts et des techniques en marketing (analyse de marché, positionnement produit/service, processus de segmentation/ciblage clients, compréhension des comportements clients...</li> <li>• Comprendre et appliquer les techniques de vente et de communication</li> <li>• Utiliser les techniques quantitatives et mathématiques financières</li> <li>• Analyser et interpréter les états comptables et financiers d'une entreprise</li> <li>• Assurer la gestion financière d'une unité ou d'un service</li> <li>• Comprendre le fonctionnement d'un système d'information et l'utiliser efficacement dans le cadre de son activité</li> <li>• Comprendre le fonctionnement général de la Supply Chain d'une entreprise</li> <li>• Gérer des projets (planification, conduite de réunion, répartition des tâches, mobilisation des ressources)</li> </ul> <p>L'acquisition des compétences est évaluée par des examens écrits ou oraux, individuels ou en groupe ainsi que par la participation des titulaires aux activités.</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 23736 - Travailler efficacement en Equipe</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser un problème et le résoudre en fournissant une ou plusieurs solutions argumentées</li> <li>• Communiquer de manière professionnelle à l'écrit et à l'oral</li> <li>• Communiquer en anglais</li> <li>• Travailler en équipe et interagir de façon appropriée en fonction des environnements et de la diversité des interlocuteurs en usant de compétences en leadership, communication et négociation.</li> <li>• Agir de façon responsable</li> </ul> <p>L'acquisition des compétences est évaluée par des examens écrits ou oraux, individuels ou en groupe ainsi que par la participation des titulaires aux activités.</p>

## INTITULÉ

## DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétence n°4 de  
la fiche n° 23736 -  
Spécialisation 1 Management  
de la Supply Chain

- Participer à l'élaboration de la stratégie Supply Chain en adéquation avec la stratégie globale de l'entreprise
- Appréhender le contexte économique, politique, social, technique et géographique pour la mise en œuvre de la stratégie Supply Chain et les impacts en termes de Développement Durable,
- Organiser la Supply Chain en définissant ses activités, en déployant le système de relations internes et externes de l'entreprise, en identifiant les moyens nécessaires
- Maîtriser les techniques d'achats et les outils de la logistique d'approvisionnement
- Maîtriser la logistique du e-commerce.
- Piloter la supply chain en mesurant et analysant des données permettant de démontrer l'efficacité de la supply chain et de prendre des décisions pour en améliorer les performances.

L'acquisition des compétences est évaluée par des examens écrits ou oraux, individuels ou en groupe ainsi que par la participation des titulaires aux activités.

## INTITULÉ

## DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétence n°5 de  
la fiche n° 23736 -  
Spécialisation 2 Management  
Commercial

- Saisir les fondements stratégiques marketing de la politique commerciale
- Concevoir et mettre en place une politique de marketing point de vente
- Comprendre et utiliser les outils d'intelligence marché pour la prise de décision marketing
- Comprendre les besoins de son client, préparer une offre commerciale et la négocier
- Mettre en place et de conduire un plan d'action et de promotion commerciale
- Piloter son activité commerciale en mesurant et analysant des données chiffrées à travers des tableaux de bord permettant de démontrer l'efficacité des actions commerciales et de prendre de nouvelles décisions d'actions.

L'acquisition des compétences est évaluée par des examens écrits ou oraux, individuels ou en groupe ainsi que par la participation des titulaires aux activités.

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 23736 - Spécialisation 3 Management Général et Opérationnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développer des aptitudes et attitudes nécessaires à l'exercice des fonctions d'encadrement quel que soit le secteur d'activité ou le type d'entreprise ;</li> <li>• Comprendre l'environnement concurrentiel international dans lequel les entreprises opèrent. Comprendre les évolutions et les rapports de force afin d'optimiser les décisions stratégiques et opérationnelles ;</li> <li>• Appréhender des outils financiers pour assurer le développement de l'entreprise ainsi que ceux destinés à la prévision à court terme dans le cadre de la planification opérationnelle ;</li> <li>• Maîtriser les outils de suivi, de pilotage et de contrôle nécessaires à la conduite d'un management performant.</li> </ul> <p>L'acquisition des compétences est évaluée par des examens écrits ou oraux, individuels ou en groupe ainsi que par la participation des titulaires aux activités du diplôme.</p>

**Validité des composantes acquises : 5 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le président, ou le vice-président, enseignant-chercheur nommé par le Recteur d'Académie ou son représentant au titre du MESR Le Directeur général de NEOMA Business School, ou son représentant, Le Directeur Général Adjoint en charge des programmes ou son représentant Le Directeur Général Adjoint en charge de la Faculté ou son représentant Le Directeur du programme
En contrat d'apprentissage	X	Le président, ou le vice-président, enseignant-chercheur nommé par le Recteur d'Académie ou son représentant au titre du MESR Le Directeur général de NEOMA Business School, ou son représentant, Le Directeur Général Adjoint en charge des programmes ou son représentant Le Directeur Général Adjoint en charge de la Faculté ou son représentant Le Directeur du programme
Après un parcours de formation continue	X	Le président, ou le vice-président, enseignant-chercheur nommé par le Recteur d'Académie ou son représentant au titre du MESR Le Directeur général de NEOMA Business School, ou son représentant, Le Directeur Général Adjoint en charge des programmes ou son représentant Le Directeur Général Adjoint en charge de la Faculté ou son représentant Le Directeur du programme

En contrat de professionnalisation	X	Le président, ou le vice-président, enseignant-chercheur nommé par le Recteur d'Académie ou son représentant au titre du MESR Le Directeur général de NEOMA Business School, ou son représentant, Le Directeur Général Adjoint en charge des programmes ou son représentant Le Directeur Général Adjoint en charge de la Faculté ou son représentant Le Directeur du programme
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2013	X	Enseignants-Chercheurs et professionnels qualifiés des professions concernées en respectant la parité homme/femme et sous la présidence du Directeur Général de NEOMA BS ou de son représentant (qui peut être le responsable du programme concerné)

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
	30 partenaires dans 17 pays

#### Base légale

##### Référence du décret général :

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

Certifications précédentes :

- Titre visé Diplôme de l'Ecole supérieure des métiers de la vente et de la gestion SUP'TG Reims (fiche 14216)

Arrêté du 11/07/2011 paru au BO du MESR n° 30 du 25/08/2011 autorisant Reims Management School à délivrer un diplôme visé pour une durée de 3 ans à compter du 1er septembre 2011

- Titre visé Diplôme de l'Institut Supérieur de Préparations Professionnelles de Rouen (ISPP Rouen) - (fiche 15892)

Arrêté du 15/09/2008 paru au BO du MESR n°38 du 9/10/2008 autorisant Rouen Business School à délivrer un diplôme visé pour une durée de 6 ans à compter du 1er septembre 2008

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

##### Références autres :

Arrêté du 24/07/2014 publié au BO du MESR n° 33 du 11 septembre 2014 autorisant NEOMA Business School à délivrer un diplôme visé à compter du 1er septembre 2014 au 1er septembre 2018.

Arrêté du 02/07/2018 publié au BO du MESRI n° 31 du 30 août 2018 autorisant NEOMA Business School à interrompre le recrutement en année 1 du programme et à poursuivre le recrutement sur l'année 3 jusqu'à épuisement du stock d'étudiants recrutés en année 1.

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

170 diplômés par an en moyenne

##### Autres sources d'information :

NEOMA Business School

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

NEOMA Business School

1, rue du Maréchal Juin

BP 215

76825 MONT SAINT AIGNAN Cedex

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

NEOMA Business School - Campus de Rouen

1, rue du Maréchal Juin - BP215 - 76825 MONT SAINT-AIGNAN Cedex

NEOMA Business School - Campus de Reims

59, rue Pierre Taittinger - BP302 - 51061 REIMS Cedex

##### Historique de la certification :

NEOMA Business School est née de la fusion-crédation entre Reims Management School et Rouen Business School, en 2013 - Arrêté du

29/08/2013 publié au BO du MESR n° 33 du 12/09/2013 portant reconnaissance par l'État comme établissement d'enseignement supérieur technique privé pour RMS-RBS, renommé NEOMA Business School (parution au JO des associations n°44 du 2 novembre 2013, annonce 1283).

Le Bachelor in Business Administration capitalise sur les forces des deux diplômes visés en 3 ans, précédemment dispensés sur chacun des campus (Bachelor Commerce - ISPP à Rouen / RMS Bachelor - SUP'TG à Reims).

**Certification précédente :** Diplôme de l'Ecole supérieure des métiers de la vente et de la gestion SUP'TG Reims