

Diplôme de l'Ecole Supérieure de Commerce de Rennes

RNCP12757 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DipViGrM — Diplôme visé grade de master
Code(s) NSF	313, 312, 310
Code(s) ROME	M1202, M1402, M1503, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	04/03/2021

Certificateur(s)

GROUPE RENNES SCHOOL OF BUSINESS · SIRET : 37832751400014

Ecole supérieure de commerce de Rennes

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le diplômé du Programme Grande Ecole de Rennes School of Business est un généraliste en management et un spécialiste dans une fonction ou un secteur d'activité de son choix. Il possède les compétences managériales et humaines lui permettant, dans le contexte d'une économie globalisée en mutation, de piloter les activités de manière efficace et responsable au sein des organisations. C'est un pionnier capable d'innover dans l'objectif de créer durablement de la valeur pour toutes les parties prenantes.

La formation est fortement orientée vers l'international. Le titulaire de la certification peut exercer des activités d'organisation, de gestion et de direction fonctionnelles et évoluer rapidement vers des postes avec des responsabilités accrues et une dimension stratégique, dans des PME/PMI tournées vers l'international ou au sein de grandes entreprises multinationales.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Selon ses fonctions, il est amené à prendre part aux décisions suivantes :

1- Définition de la stratégie de l'entreprise ou de l'organisation :

- Il appréhende l'environnement juridique et économique de l'entreprise dans sa globalité. Il comprend les différentes théories économiques et connaît les tenants et les aboutissants des phénomènes économiques.
- Il connaît les mécanismes de gestion de l'entreprise, notamment budgétaires et financiers et est à même de prendre des décisions cohérentes avec le contexte économique.
- Il a une connaissance globale de toutes les fonctions de l'entreprise, comprend leurs interactions entre elles et avec l'environnement externe ainsi que leur contribution à la création de valeur pour l'entreprise.
- Il sait identifier les partenaires stratégiques de l'organisation et gérer les relations avec ceux-ci.
- Il est capable de conduire une analyse stratégique, d'établir un diagnostic, de formuler des choix et décisions stratégiques et de les appliquer en tenant compte des paramètres externes et internes à l'organisation.
- Il mesure les menaces et opportunités de l'organisation, évalue ses forces et ses faiblesses et identifie son avantage concurrentiel.
- Il met l'innovation et la responsabilité sociale de l'entreprise au cœur de son action.
- Il développe une vision stratégique du développement durable pour être capable de créer de la valeur.
- Il intègre dans ses décisions une vision systémique de l'entreprise s'appuyant sur 4 piliers : social, sociétal,

économique et environnemental.

- Il est capable de créer, innover et entreprendre dans des contextes incertains et complexes.

2- Optimisation de la santé financière de l'entreprise ou de l'organisation :

- Il analyse les états financiers, les résultats et la structure financière de l'entreprise.
- Il évalue la compétitivité de l'entreprise dans un contexte concurrentiel international.
- Il définit les objectifs permettant d'optimiser la rentabilité de l'entreprise ou de l'organisation en fonction des risques.
- Il fait des choix d'investissement et de financement pour maximiser la valeur de l'entreprise.
- Dans ses choix, il prend en compte des indicateurs environnementaux, sociaux et de gouvernance.

3- Définition de la stratégie marketing de l'entreprise, de la politique d'innovation et de la politique commerciale :

- Il identifie les opportunités de développement pour l'entreprise à partir de l'analyse des marchés.
- Il détermine le portefeuille de nouveaux produits et/ou services en lien avec les opportunités de marché.
- Il tient compte de l'influence des différences culturelles pour établir une stratégie marketing.
- Il organise la politique commerciale de l'entreprise.
- Il détermine des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les différents produits et/ou services de l'entreprise.
- Il met en place des outils de veille concurrentielle.
- Il est conscient des retombées positives d'un comportement éthique et respectueux de l'environnement.

4- Développement des ressources (humaines et technologiques) dans un contexte de mondialisation :

- Il est capable de communiquer aussi bien en français qu'en anglais et maîtrise une 3ème langue vivante.
- Il est capable de vendre ses idées, de convaincre et d'argumenter.
- Il favorise l'application des concepts liés à la motivation, la communication, le travail en équipe, la résolution de conflits ou le leadership.
- Il encourage la prise d'initiatives.
- Il tient compte des prismes culturels dans le management d'équipes internationales.
- Il prend en compte les contributions de ses collaborateurs pour dégager une stratégie et l'adhésion de ses équipes.
- Il peut contribuer à la conception de systèmes d'informations internes.
- Il utilise les outils statistiques en tant qu'outils d'aide à la décision.
- Il sait utiliser les TICs dans sa fonction.
- Il connaît les techniques de bases de données.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les principaux secteurs d'activité dans lesquels travaillent nos diplômés sont les suivants (par ordre d'importance) : Industrie, Services, Commerce - Transports, Activités financières et immobilières, Activités informatiques, Activités juridiques et comptables - Conseil, Santé - Action sociale - Activités associatives - Formation, Services publics, Ingénierie et R&D.

Dans ces secteurs, nos diplômés peuvent exercer les activités suivantes :

Responsable Commercial, Ingénieur Commercial - Ingénieur d'Affaires, Chef de Produit, Responsable Achats, Contrôleur de Gestion, Auditeur, Analyste financier, Consultant, Responsable RH, Dirigeant d'entreprise - Créateur et Repreneur d'entreprise, Responsable Logistique - Supply Chain, Responsable Grands Comptes, Chargé de Communication.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les fonctions occupées sont les suivantes (par ordre d'importance)

Commercial - Vente, Marketing - Publicité - Communication, Finance - Gestion - Administration, Production - Achats - Services connexes, Ressources Humaines, Direction, Organisation et Qualité, Informatique - Réseaux - Télécoms - Multimédia, Etudes et recherches techniques, Services à la clientèle, métiers liés au digital.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Pas de réglementation particulière liée à l'exercice des professions ou activités visées par la certification.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 936 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) L5X92 — Cadres des ressources humaines et du recrutement · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	27 669
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) L5X92 — Cadres des ressources humaines et du recrutement R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

La composition du Jury de Sortie est fixée chaque année par arrêté rectoral. Il est composé :

- d'un Président de Jury : un enseignant-chercheur choisi par le Recteur de l'Académie,
- du Directeur Général de Rennes School of Business,
- du Directeur des Programmes de Rennes School of Business,
- d'un représentant du Rectorat de l'Académie de Rennes.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

L'Ecole propose un parcours en apprentissage en "New Business Development Management" (40 étudiants / année).

La composition du Jury de Sortie est identique à celui du parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant.

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le Programme Grande Ecole de Rennes School of Business est proposé en contrat de professionnalisation dans les secteurs "Retail and Business Development" et "IT Business Management".

La composition du Jury de Sortie est identique à celui du parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Auditeurs agréés en 1ère ou 2ème année : étudiants français ou étrangers possédant un niveau de formation et une expérience jugés pertinents pour suivre le cursus.

La composition du Jury de Sortie est identique à celui du parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le Jury de Sortie est composé :

- du Directeur des Etudes du Programme Grande Ecole
- du Directeur "Entreprises et Territoires"
- d'un enseignant du programme concerné

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/03/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35325

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.rennes-sb.fr

Rennes School of Business

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12757/>