

Diplôme de l'École Supérieure de Commerce de Pau "Management Relations Clients" (Bac + 3)

RNCP13281 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1502, D1402, D1406, C1203, D1401
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie Pau Béarn - Groupe école supérieure de commerce de Pau

<http://www.esc-pau.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de la certification exerce en autonomie des activités du domaine négociation vente (vend, négocie, organise ses tournées, établit des offres commerciales...)

Dans le domaine du marketing, il assiste le Responsable Marketing et réalise en autonomie les actions de marketing direct liées à la vente. Il peut participer au pilotage des actions de GRC.

Il gère son activité et celle de son secteur comme un centre de profit. Il participe ou assure le suivi de l'administration des ventes.

Avec de l'expérience il assure des missions de management et participe à l'orientation et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise, y compris au niveau international.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le programme a été conçu pour répondre aux besoins des entreprises dans le domaine du middle - management commercial. Ainsi, le profil de nos diplômés est "un cadre intermédiaire de la fonction commerciale, directement opérationnel, autonome et adaptable, capable d'exercer dans un contexte international".

Le diplômé doit être en effet capable :

- d'intégrer les différentes spécificités sectorielles, même si la demande du marché fait émerger des besoins essentiellement dans le secteur des services
- de réaliser un parcours professionnel transverse à toutes les activités du commerce
- d'optimiser les résultats en mettant en œuvre la politique commerciale définie par l'entreprise
- d'accompagner sa stratégie de développement commercial

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

90 % des diplômés exercent leur activité dans le secteur tertiaire : commerce de détail et commerce de gros : distribution généraliste et spécialisée, activités financières (Banques et organismes financiers), immobilier, transports, services à la personne et aux entreprises, tourisme et hôtellerie

10 % des diplômés exercent leur activité dans le domaine de l'industrie : industries agroalimentaires, production et distribution d'énergie, industries des biens intermédiaire et des biens d'équipement (avec une prédominance d'entreprises sous-traitantes en particulier dans les secteurs aéronautique, construction métallique, chimie)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Attaché commercial, Chargé de clientèle, Négociateur, Conseiller commercial, Responsable commercial, Responsable des ventes, Responsable de secteur, Chargé d'administration des ventes, Chef de produit junior, assistant Communication, Responsable d'univers ou manager de rayon
Assistant au Responsable Commercial export, Chargé de clientèle export, Adjoint au chef d'entreprise (PME, PMI)

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 296 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	74 698
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

- Président et vice-président : enseignants -chercheurs
- Représentant du Recteur d'Académie
- Directeur du Groupe ESC PAU
- Directeur du Programme
- Directeur Académique du Groupe ESC PAU
- Professeurs permanents intervenant dans le programme

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem ci-dessus

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants chercheurs et professionnels

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP31473

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.esc-pau.fr

Groupe ESC PAU

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13281/>