

Diplôme visé Bac+5 de l'ICD - (Institut international du Commerce et du Développement)

RNCP14376 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	312v, 312m
Code(s) ROME	M1703, M1704, M1705, E1103
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

ICD - Institut international du commerce et du développement

<http://www.icd-ecoles.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Diplômé d'une formation de haut niveau, le titulaire peut exercer des fonctions d'encadrement et/ou d'expertise dans les domaines du management - développement commercial, le marketing, la communication, les achats ou encore l'import/export.

En complément, ce cadre peut également exercer une activité, toujours dans un cadre commercial, tournée vers le management de projets artistiques et culturels.

Le diplôme de l'ICD comporte 8 spécialisations : «E.business et le web-marketing », « International Business Development », « Management commercial Grands Comptes », « Management de l'information stratégique », "Management de la relation client", « Management de projet artistique et culturel », « Marketing sectoriel », « Retailing/achats ».

COMPÉTENCES ATTESTÉES

En tant que cadre généraliste ou spécialiste, le titulaire de ce diplôme doit pouvoir diriger, encadrer, exécuter une mission spécifique, être capable de s'adapter aux évolutions de l'entreprise dans un contexte national et international très concurrentiel.

* Dans le domaine du « e-business et web-marketing » :

- Coordonner en interne et en externe l'ensemble des compétences spécialisées requises pour rendre opérationnelle l'activité commerciale sur le réseau.
- Concevoir, adapter et optimiser l'enchaînement des variables nécessaires dans une démarche de Supply Chain Management.
- Piloter des projets concernant les flux dynamiques d'informations ou flux physiques.
- Mettre en oeuvre au travers des TIC un marketing stratégique orienté client.
- Participer à la réflexion stratégique de l'entreprise et définir les objectifs de développement commercial.
- Accompagner les modifications organisationnelles relatives au décloisonnement de l'information.

* Dans le domaine du « International Business Development » :

- Maîtriser un bagage de compétences en commerce international, de l'achat à la négociation des affaires
- être capable de penser et d'aborder un marché dans une perspective interculturelle
- faire face à des contraintes administratives et juridiques dans les échanges internationaux
- apprendre à prendre part à l'élaboration d'une stratégie de l'entreprise et de définir des objectifs du projet d'affaires.

- * Dans le domaine du « Management commercial Grands Comptes » :
 - Professionnaliser et structurer l'approche commerciale des grands clients.
 - Connaître et utiliser les techniques et les outils liés à l'approche des grands clients.
 - Comprendre la stratégie d'un grand client dans son environnement multiculturel.
 - Elargir ses compétences de développeur d'affaires liées à la performance.
 - Maîtriser la négociation de haut niveau dans un contexte international
 - Dans le domaine du "Management de l'information stratégique"
 - Recenser et classer l'information stratégique pour l'entreprise
 - Réaliser des veilles concurrentielles afin d'aider à élaborer le positionnement stratégique de l'entreprise
 - Concevoir et réaliser des actions de lobbying
 - Maîtriser la réputation de l'entreprise
 - Développer des outils d'aide à la décision
- * Dans le domaine du « Management de projet artistique et culturel » :
 - Etre à même d'analyser et de diagnostiquer la faisabilité d'un projet artistique.
 - Mesurer l'opportunité de réalisation d'un projet artistique dans le contexte d'une politique culturelle d'entreprise.
 - Accompagner et conseiller une entreprise ou une collectivité dans la mise en place d'une politique culturelle et artistique.
 - Maîtriser les dimensions artistiques et financières d'un projet artistique en France et à l'étranger.
 - Etre à même de réaliser le business développement d'une activité artistique et culturelle.
 - Accompagner les artistes dans le montage d'un projet artistique.
- * Dans le domaine du « Management de la Relation Client » :
 - Procéder au diagnostic des points de contact client.
 - Structurer une base de données homogène et unifiée, la faire évoluer en accord avec les objectifs fixés par l'entreprise.
 - Définir et mettre en place une politique de marketing relationnel.
 - Maîtriser la dimension technique des projets GRC, intégrer les solutions GRC dans les architectures existantes.
 - Manager le capital client de l'entreprise.
 - Participer à la réflexion stratégique de l'entreprise, définir les objectifs de développement commercial.
 - Accompagner les modifications organisationnelles relatives au découplage de l'information pour optimiser la responsabilité des collaborateurs opérationnels.
- * Dans le domaine du « Marketing spécialisé » :
 - Savoir élaborer et mettre en place une stratégie marketing en fonction du secteur d'activité
 - Maîtriser des outils d'aide à la décision marketing et les outils de marketing opérationnel
 - Maîtriser la méthode et les outils du marketing des services
 - Concevoir et mettre en œuvre un mix marketing adapté à la promotion des services à réaliser
 - Savoir définir une politique e-marketing
 - Savoir définir le positionnement d'une offre
 - Savoir piloter un plan d'action marketing
- * Dans le domaine des « Retailing/Achats » :
 - Dans la distribution, être à même de structurer la gestion d'un point de vente et d'en assurer la direction.
 - Animer et développer un réseau d'enseignes.
 - Participer à la réflexion stratégique de l'entreprise et définir les objectifs de développement commercial.
 - Accompagner les modifications organisationnelles relatives au découplage de l'information et à une responsabilité accrue des opérationnels
 - Manager des équipes.
 - Optimiser les relations fournisseur/distributeur dans le cadre d'une politique de partenariat durable.
 - Savoir maîtriser les flux logistiques et optimiser le Supply Chain Management.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activités

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de projet e-business, Responsables marketing on line, Consultant marketing web et e-commerce, Webmaster, Responsable affiliation, Community manager, Export area manager, International Purchaser, International Affairs Engineer, Global Business Developer, International Product Manager, Executive Director of MNCs, Worldwide Re p-office, Responsable grands comptes, Responsable de grands clients au niveau national ou international, Responsable de projet, Négociateur de haut niveau, Directeur de filiales, Directeur commercial, Ingénieur commercial, Chefs de projet culturel et artistique, Cadre d'institution culturelle et/ou artistique, Conseiller artistique en entreprise, Responsable du développement de la politique culturelle d'une Fondation, Expertise artistique et financière, Acheteur d'Art, Agent d'artiste et de collectif, Consultant GRC, Responsable base de données, Responsable centre d'appels, Responsable service clients/consommateurs, Responsable marketing direct / marketing relationnel, Chef de projet GRC, Responsable fidélisation, Responsable des ventes, Responsable Marketing, Chargé d'études marketing, Chef de produit, Responsable de communication, Responsable promotion des ventes, Responsable trade marketing, Chef de secteur, Directeur de magasin, Directeur d'agence, Responsable du développement d'enseigne, animateur de réseau, Responsable des achats, Category manager

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 950 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 808
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	11 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

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

Jury national composé d'un représentant du Recteur de l'Académie de Paris, du Président et du Vice - Président, des membres de la Direction, des membres de l'équipe enseignante et des représentants du monde professionnel.
50% venant de l'enseignement supérieur, 50% du milieu professionnel

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP23500

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.icd-ecoles.com ; www.cfa-igs.com ; www.ciefa.com

ICD - Institut international du Commerce et du Développement

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14376/>