

Diplôme du Groupe ESC Toulouse : "programme Bac + 3 en Management"

RNCP15500 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310
Formacode(s)	32024
Code(s) ROME	D1402, D1406, M1707, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	30/06/2020

Certificateur(s)

TOULOUSE BUSINESS SCHOOL - TBS · SIRET : 81751739400018

Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Toulouse - Groupe ESC Toulouse

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme assure ses activités dans quatre domaines de référence :

- L'entreprise et son environnement : il participe à la définition des stratégies de l'entreprise
- L'opérationnel : il pilote la mise en œuvre de ces stratégies
- La négociation commerciale
- Le management d'équipe

Tout ou partie de ces activités peut s'exercer dans un cadre national et international en français et en anglais.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Marketing

- Maîtriser l'ensemble des techniques d'études et d'analyse d'un marché national et/ou international
- Savoir positionner son offre face à la concurrence
- Etablir un prévisionnel d'activités et élaborer un plan d'actions marketing
- Savoir optimiser les résultats

Négociation commerciale :

- Etre capable de définir une politique commerciale
- Savoir établir et mettre en œuvre un plan de prospection
- Maîtriser les techniques de vente et de négociation Assurer le suivi des résultats

Pilotage de la performance :

- Connaître les techniques comptables
- Maîtriser les techniques de gestion et l'utilisation des moyens financiers pour préparer et présenter un budget prévisionnel.
- Etre capable d'analyser la rentabilité d'un projet
- Savoir analyser les résultats quantitatifs et les écarts entre réalisation et prévision

Management :

- Savoir constituer une équipe
- Savoir gérer un projet
- Maîtriser les techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe (multiculturelle)
- Maîtriser les outils de communication (interculturelle) afin de développer efficacement les relations internes et externes de l'entreprise

Domaine transversal :

- Connaître les bases juridiques indispensables à toute activité commerciale et managériale
- Maîtriser l'informatique de gestion
- Maîtriser l'Anglais et une seconde langue étrangère.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les 6 filières d'approfondissement thématique permettent aux diplômés de s'orienter vers de nombreux secteurs d'activités et des entreprises de toute taille.

- filière «management international» : activités liées au développement l'international
- filière «management de l'immobilier» : activités liées à la transaction, la promotion, la gestion et le financement d'activités immobilières
- filière «e-management» : activités développées en e-business
- filière « en environnement agro-alimentaire » : activités liées au financement, à la conception et à la commercialisation, à la gestion de services ou produits du secteur
- filière « hospitality management » : activités liées au secteur de l'hôtellerie, du tourisme et de la restauration
- filière « management et commercialisation du vin » : activités liées à la commercialisation des vins au niveau national et international

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- responsable d'unité, de centre de profits, de TPE ou de PME
- responsable commercial, responsable grands comptes, responsable force de vente
- Responsable de zone export (junior/ confirmé)
- Responsable études de marché, chef de produit
- Tous les métiers liés à l'immobilier et régis par la loi Hoguet de 1970

RÉGLEMENTATIONS 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 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 935 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)	31 284
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %

Familles professionnelles (FAP)

L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés
R2X80 — Attachés commerciaux
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, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

1 universitaire, un représentant du Recteur, deux professeurs permanents, deux représentants de l'entreprise, les représentants des étudiants

COMPOSITION DU JURY — VAE

1 représentant salarié et 1 représentant employeur, tous deux qualifiés des professions concernées, 2 professeurs de l'établissement, le directeur du programme.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 30/06/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34680

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.esc-toulouse.fr>
[esc-toulouse.fr](http://www.esc-toulouse.fr)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15500/>