

Programme BAC+3 – Ecole Atlantique de Commerce – Audencia Group

RNCP16902 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310, 312
Code(s) ROME	D1402, D1406, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2018

Certificateur(s)

Audencia group (Audencia Business School)

<http://www.audencia.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme contribue à la définition de la stratégie globale de croissance de l'entreprise pour assurer son développement sur les marchés français et/ou étrangers. Il est capable de travailler en équipe multiculturelle.

Il développe, anime, pilote et supervise la politique commerciale, marketing ou export de l'entreprise sur une zone géographique régionale, nationale ou internationale en lien étroit avec la direction générale.

Il contribue à l'accroissement de la performance de l'entreprise par une maîtrise du marketing et des méthodes de commercialisation.

Il évalue la faisabilité et la rentabilité financière des actions et des projets.

Il crée, développe, gère et manage un centre de profit.

Il exerce ses activités dans un cadre national et/ou international, en français et en anglais ou dans d'autres langues étrangères.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Négociation et développement commercial
Elaborer un diagnostic commercial
Définir une stratégie commerciale
Mettre en œuvre un plan d'action commerciale
Préparer et conduire un entretien de vente
Appliquer les techniques et outils de la négociation commerciale
Utiliser les nouvelles technologies dans le cadre de l'action commerciale
- Développement international

Appliquer les techniques et procédures nécessaires à une démarche import et export
Maîtriser les dispositifs juridiques liés aux échanges de biens et de services
Négocier dans un cadre international

- **Marketing et communication**

Utiliser les techniques d'études et d'analyse d'un marché
Définir une stratégie marketing et de communication média et hors média
Mettre en œuvre les différents outils du marketing opérationnel
Utiliser les nouvelles technologies dans le cadre des actions marketing

- **Finances-Gestion**

Connaître les techniques comptables
Réaliser une étude de faisabilité
Elaborer un business plan financier
Préparer et présenter un budget prévisionnel
Connaître la réglementation commerciale

- **Management**

Elaborer une stratégie de développement
Constituer une équipe commerciale
Maîtriser les techniques d'animation d'équipe

- **Compétences transverses**

Comprendre les environnements économiques, humains et organisationnels
Maîtriser l'anglais et une seconde langue étrangère en situation professionnelle
Maîtriser les logiciels de bureautique

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les diplômés s'orientent vers des secteurs d'activité variés et des entreprises de tailles diverses, PME ou multinationales répondant ainsi au besoin de compétences commerciales et/ou marketing et/ou export et/ou managériales à un niveau d'encadrement intermédiaire. Les principaux secteurs d'emploi sont :

- la distribution
- l'industrie agroalimentaire
- les services aux entreprises

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Adjoint de direction
Responsable de TPE ou PME, de centre de profits
Chef de secteur, chef des ventes
Responsable commercial, responsable grands comptes,
Acheteur (junior/senior)
Chargé de communication commerciale
Chef de produit, de marque, de marché
Responsable marketing opérationnel
Responsable de zone export (junior/senior)

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)	30 976
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Ø Le Président du jury de diplôme nommé par le Recteur d'académie, chancelier des Universités. Celui-ci appartient nécessairement à un corps d'enseignants-chercheurs, professeurs des Universités ou maîtres de conférences.

Ø Le Vice-président désigné appartient à un corps d'enseignants-chercheurs ou assimilés.

Ø Le Directeur de l'Ecole Atlantique de Commerce

Ø Des enseignants ayant contribué aux enseignements

Ø Des personnalités extérieures choisies en raison de leurs compétences.

Le Recteur d'académie ou son représentant assiste aux délibérations du jury avec voix consultative en tant que garant de la légalité.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2018
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP31466

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.ecoleatlantique.com

www.audencia.com

Site Ecole Atlantique de Commerce

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16902/>