

Programme de Gestion et de Management des Entreprises

RNCP19311 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	313, 310
Code(s) ROME	C1401, M1101, M1701, M1703, N1301
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2020

Certificateur(s)

GRUPE RENNES SCHOOL OF BUSINESS · SIRET : 37832751400014

ESC Rennes School of Business

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le diplômé maîtrise les outils opérationnels du management. Il possède les aptitudes managériales requises lui permettant, dans le contexte d'une économie globalisée en mutation, de mettre en oeuvre la stratégie de l'entreprise de manière efficace et responsable afin de créer durablement de la valeur pour l'entreprise, qu'il s'agisse d'une start-up ou d'un grand groupe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Manager opérationnel ou fonctionnel, les principales activités du diplômé sont les suivantes :

1. La mise en oeuvre de la stratégie de l'entreprise dans son périmètre de responsabilité

Activités communes aux différents parcours :

- Il observe et comprend le fonctionnement interne / externe de l'entreprise dans son contexte.
- Il connaît les outils opérationnels fondamentaux dans les différentes disciplines du management, et d'une manière plus approfondie les outils opérationnels spécifiques à une discipline, et sait les mettre en oeuvre de façon autonome sur le terrain.
- Il collecte, structure et synthétise des informations relatives à l'environnement de l'entreprise.
- Il décèle les opportunités et les menaces de cet environnement.
- Il identifie les ressources clef de l'entreprise.
- Il définit une organisation adaptée à la stratégie de l'entreprise.
- Il identifie les risques et opportunités associés aux différents marchés cibles.
- Il identifie les avantages et les inconvénients des différentes stratégies d'entrée sur le marché.

Activités spécifiques au parcours "Finance and Banking" :

- Il fait un diagnostic de la santé d'une entreprise grâce à sa maîtrise des outils d'analyse financière.
- Il compare des projets d'investissement selon différents critères et identifie les plus rentables.
- Il sélectionne les moyens de financement les plus adaptés.
- Il fait les prévisions de trésorerie et calcule le besoin en fonds de roulement pour l'entreprise ou pour un projet.
- Il comprend le rôle, l'organisation et le fonctionnement des marchés financiers ainsi que les principes fondamentaux

de la théorie du portefeuille.

- Il comprend le cadre juridique dans lequel exercent les banques et peut mettre en place un système de contrôle simple.
- Il propose aux clients des produits adaptés.

Activités spécifiques au parcours "Sales and Marketing" :

- Il établit, avec méthodologie, un diagnostic interne et externe de l'entreprise afin d'identifier les opportunités/menaces pour consolider et développer la position concurrentielle de l'entreprise.
- Il propose et développe une offre de produits et services, avec un mix marketing cohérent en ligne avec les besoins et la typologie du marché (B2B, B2C).
- Il évalue l'impact des TIC sur le marketing mix et le comportement du consommateur et intègre cette réflexion dans son choix de Mix, notamment de communication et de distribution.
- Il détermine un prix tenant compte de différentes variables ayant une influence sur le prix.
- Il identifie les canaux de distribution appropriés (simple ou multicanal) pour son entreprise et fait des recommandations stratégiques sur ce point.
- Il identifie la fonction commerciale et ses relations avec les autres services (client interne / client externe).
- Il établit un plan d'action commercial, des prévisions de vente, des budgets et des outils de reporting / CRM et accompagne son équipe de vente vers la réalisation des objectifs identifiés.
- Il applique des techniques de prospection, de fidélisation et de gestion de la clientèle en s'aidant des outils appropriés selon le marché (B2B, B2C).
- Il reconnaît différents styles et préférences dans la négociation, prépare les négociations et évalue ce qui est acceptable ou inacceptable.
- A l'aide de l'historique des ventes, il propose des promotions sur le point de vente pour maximiser les ventes et les bénéfices (choix d'assortiment et mise en rayon des produits pour maximiser l'impact visuel).

Activités spécifiques au parcours "Purchasing and Supply Chain" :

- Il analyse l'impact des décisions de Supply Chain sur la performance.
- Il formule une politique d'approvisionnement en accord avec la stratégie de l'entreprise.
- Il recherche, analyse et évalue les fournisseurs, les produits et les marchés.
- Il applique des méthodes d'optimisation de gestion de la production et des achats.
- Il mesure l'efficacité de l'utilisation des ressources et fait des recommandations pour l'améliorer.
- Il développe un cadre pour les décisions dans la conception de réseaux d'approvisionnement.
- Il optimise l'implantation des infrastructures et l'allocation des ressources.
- Il utilise diverses techniques de prévisions de la demande.
- Il connaît les principaux modèles de gestion des stocks et les utilise à bon escient.
- Il participe à la conception d'un réseau de transport et coordonne transport et entreposage.

2- Le management des personnes placées sous sa responsabilité

- Il analyse les différences entre les théories et pratiques nationales et internationales de la gestion des ressources humaines.
- Il évalue comment les éléments essentiels de la gestion des ressources humaines (recrutement, rémunération, formation, évaluation de la performance) peuvent être développés dans un contexte international.
- Il intègre les spécificités culturelles dans l'organisation du travail ou la résolution de conflits.
- Il est capable de motiver et gérer une équipe multiculturelle.

3- La gestion financière et l'optimisation des ressources de l'entité dont il a la charge

- Il sait lire et analyser les états financiers, présenter un budget et un plan de financement prévisionnels.
- Il utilise les calculs financiers et les statistiques en tant qu'outils à la décision.
- Il comprend le rôle stratégique de la maîtrise de la chaîne logistique dans la performance de l'entreprise.
- Il évalue les bénéfices et les risques des stratégies de développement durable.
- Il utilise d'une façon systématique les technologies de la communication et de la gestion électronique de l'information dans l'exercice de ses activités sur le terrain.

4- L'interface avec les autres services de l'entreprise

- Il collabore efficacement avec l'équipe dirigeante.
- Il communique et s'intègre aisément dans des contextes d'affaires et des équipes multiculturels.
- Il s'exprime avec aisance et pertinence dans un contexte professionnel, à l'oral comme à l'écrit.
- Il est force de proposition auprès de sa hiérarchie.
- Il se positionne en tant qu'acteur du changement en favorisant la dynamique d'adaptation de l'entreprise dans son environnement.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous types d'entreprises.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire de ce diplôme peut exercer les activités ou fonctions suivantes :

FINANCE & BANKING : Conseiller commercial en assurances, chargé de clientèle banque (particuliers), conseiller bancaire, Adjoint de Direction, Assistant Comptabilité / Contrôle de Gestion, Gestionnaire de contrats (assurances).

SALES & MARKETING : Chef de Produits Junior, Chargé d'études Marketing, Chargé de la Promotion des ventes, Chargé de la Relation Client, Chargé de Communication, Chargé de projet en événementiel, Responsable Adjoint de magasin, Commercial sédentaire (bi-trilingue) ou Attaché Commercial, Assistant Export (bi-trilingue)

PURCHASING & SUPPLY CHAIN : Chargé d'administration des ventes / ventes export, Responsable Achats & Approvisionnements, Responsable Commercial Transports, Responsable Supply Chain, Assistant Acheteur international

RÉGLEMENTATIONS 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)	Modérée (3/5) 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)	2 397 €
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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)	53 265
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	25 %

Familles professionnelles (FAP)

J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés
J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés
J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres)
J6X92 — Cadres de la logistique
QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance
R1X68 — Employés des services commerciaux
R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats
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, 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.

- Le Président : un enseignant-chercheur choisi par le Recteur de l'Académie,
- Un représentant du Recteur d'Académie (voix consultative)
- Le Directeur Général et la Directrice des Programmes de Rennes School of Business

COMPOSITION DU JURY — VAE

La composition du Jury de Sortie est identique à celui qui se réunit pour statuer sur le parcours de formation suivi "après un parcours sous statut d'élève ou d'étudiant".

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35323

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.rennes-sb.fr>

RENNES SCHOOL OF BUSINESS

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19311/>