

Sciences des organisations, Mention Marketing et stratégie, parcours Business Development. Diplôme de Grand Etablissement (DGE).

RNCP20962 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DGE_GM — Diplôme de grand établissement grade master
Code(s) NSF	310p, 312
Code(s) ROME	M1707, M1704
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

UNIVERSITE PARIS DAUPHINE · SIRET : 19754692200018

Université Paris-Dauphine

<http://www.dauphine.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Parcours Business Development. Finalité professionnelle. Diplôme de Grand Etablissement (DGE).

Le titulaire du master est un manager opérationnel qui a pour mission principale le développement d'affaires au sein d'une entreprise. Ses activités sont orientées vers le management de la relation client et le marketing avec une forte composante stratégique.

Les missions du business development manager sont les suivantes :

A partir de l'analyse de l'environnement concurrentiel, technologique et commercial, il

- élabore ou participe à l'élaboration de la stratégie relation clientèle et détermine les plans d'actions annuels et les objectifs (expansion de l'entreprise vers de nouveaux marchés, développement de produits répondant aux besoins spécifiques des clients...)
- conçoit les indicateurs de performance du service, analyse les résultats, réalise les bilans d'activité, propose des actions correctives, des axes d'évolution
- recueille les remarques de la clientèle et les étudie avec les services production, marketing, recherche, développement..., et propose des solutions
- négocie les contrats avec les grands comptes
- coordonne une équipe de vente composée de commerciaux et de technico-commerciaux
- développe le management relationnel au sein de l'entreprise et auprès des clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences transversales :

- Maîtriser les concepts fondamentaux de la discipline
- Mettre en pratique les méthodes d'analyse et utiliser les outils du champ disciplinaire

- Savoir faire une recherche documentaire et utiliser les sources à bon escient, être capable d'en faire une synthèse tout en développant un esprit critique. Réaliser une veille environnementale dans son champ d'activité
- Construire et rechercher des données fiables, savoir les interpréter et les analyser afin de mettre en place des procédures d'évaluation
- Rédiger et présenter oralement un travail élaboré sur une problématique complexe
- Communiquer dans une langue étrangère et notamment en anglais
- Maîtriser les méthodes et outils informatiques et de communication usuels.

Compétences pré-professionnelles :

- Conduire un projet (conception, pilotage, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion)
- Travailler en autonomie et en équipe, s'adapter à différents contextes socio-professionnels et interculturels
- Comprendre les enjeux et problématiques des différentes parties prenantes de l'organisation pour être force de proposition et de dialogue
- Coordonner et animer une équipe.

Compétences métier :

- Maîtrise des techniques de négociation, de vente et de marketing opérationnel
- Maîtrise de la gestion de grands comptes
- Capacité d'élaborer une réflexion stratégique
- Capacité à développer des outils d'e-marketing et à intervenir sur les médias sociaux

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tout type d'entreprise ayant des activités marchandes

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Consultant en marketing , responsable CRM, responsable marketing, Business Development Manager, ingénieur commercial, responsable grands comptes

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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %

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

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 désigné par le Président de l'Université, présidé par un professeur ou un Maître de conférences des Universités et comprenant le responsable de la formation, des enseignants...

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

COMPOSITION DU JURY — VAE

Majorité d'enseignants-chercheurs, ainsi que des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2019

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP27431

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34551

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.mastermanagement.dauphine.fr/fr.html>

<http://www.dauphine.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/20962/>