

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310, 313, 312
Code(s) ROME	C1203, D1402, D1509, D1406, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	10/09/2020

Certificateur(s)

ECOLE ENSEIGNEMENT SUPERIEUR PRIVE ICN · SIRET : 38139568000105

ICN Business School / Etablissement d'enseignement privé ICN

<http://www.icn-nancy.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme peut exercer les activités suivantes :

Gestion commercial/marketing

- Met en œuvre de la stratégie marketing définie par la direction générale
- Réalise des études de marché afin de mieux définir les cibles, ses attentes, ses besoins
- Assure la promotion de l'entreprise et ses produits/services auprès des différentes cibles identifiées en utilisant les outils et supports en adéquation
- Elabore les argumentaires adaptés aux prospects, clients et prescripteurs, le déploie, traite et analyse les résultats
- Prospecte avec les ressources en adéquation
- Négocie et contractualise des contrats commerciaux, les conditions clientèle
- Relance des clients/prospects avec les moyens et techniques adaptés
- Fidélise le client en traitant en quantité et en qualité de la relation
- Utilise, adapte les tableaux de bord
- Définit, organise et réalise la communication commerciale

Gestion des Ressources humaines

- Définit les besoins de recrutement en fonction de la stratégie de l'entreprise
- Définit les fiches de postes, des métiers, des compétences sur chaque poste
- Choisit les partenaires idoines (institutionnels, cabinets de recrutement, ...)
- Mène un entretien de recrutement
- Connait et anticipe les contraintes budgétaires

Management

- Gère une équipe
- Motiver et fédère un groupe
- Définit les objectifs en fonction des collaborateurs et des contraintes
- Délègue
- Suscite l'adhésion et l'implication des collaborateurs
- Communique et fait circuler l'information

Communication

- Définit un budget de communication
- Réalise une campagne de promotion
- Met en avant un produit, un concept
- Réalise un rétro-planning
- Utilise des outils et techniques de communication
- Réalise les supports de communication
- Travaille en équipe avec les agences de communication, les publicitaires

COMPÉTENCES ATTESTÉES

6 compétences principales ont été identifiées :

- (1) Compétences dans les domaines fondamentaux de la gestion : environnements économique et juridique, Management des ressources humaines, stratégie, marketing, finances et comptabilité ;
- (2) Acquisition des techniques de ventes et de négociation : mise en œuvre et maîtrise des étapes pour une négociation réussie ;
- (3) Maîtrise des techniques de communication écrite et orale : réalisation d'une présentation efficace et de rapports clairs et précis sur des sujets managériaux ;
- (4) Adoption d'un comportement professionnel et prise de décisions responsables ;
- (5) Travailler en équipe (compétences nécessaire pour un travail en équipe efficace, capacité à créer une dynamique de groupe) ;
- (6) Prise en compte de l'environnement : prise en compte des challenges globaux (développement durable, RSE, ...) et multiculturel (diversité, ouvertures aux autres cultures et civilisations) ;

Ces différentes compétences attendues, feront l'objet d'évaluations spécifiques et/ou sont intégrées dans les évaluations des modules (soutenances, travaux de groupe, rapports et mémoires, stages, évaluations des entreprises, ...).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces professionnels travaillent dans le commerce, la distribution, au sein d'institutions financières (banque, assurance), dans les secteurs industriels (automobile, aéronautique, navale, ferroviaire, chimie, pharmaceutique) ainsi que dans le tourisme, loisir et hôtellerie-restauration.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

Commercial/marketing : ingénieur commercial, ingénieur d'affaires, attaché commercial, chargé d'affaires, chargé de missions, chef de secteur, responsable commercial, commercial junior, acheteur, assistant chef de produit, chef de rayon, chargé d'études, acheteur,...

Ressources Humaines : Assistant ressources humaines, Responsable ressources humaines, responsable administratif.

Management : chef de secteur, responsable commercial, responsable d'agence commerciale, d'agence bancaire, chef de groupe, chef de marque, ...

Communication : assistant de communication, responsable communication interne, responsable relations institutionnelles, ...

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)

Modérée (3/5)

Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.

Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 809 €
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 863
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Président : professeur de l'université de Lorraine ;

Vice-président : enseignant-chercheur ;

Membres :

Directrice générale ou sa représentante, directrice des programmes ;

Les 7 responsables de département ou leur représentant. Les départements sont les suivants :

- environnement des affaires ;
- finance, audit, comptabilité et contrôle ;
- langues et cultures étrangères ;
- marketing ;
- management des ressources humaines et comportement organisationnel ;
- stratégie et entrepreneuriat ;
- management de la supply chain et des systèmes d'information.

Un représentant du recteur, inspecteur pédagogique régional d'économie et gestion.

COMPOSITION DU JURY — VAE

OUI. Le jury de validation est constitué de 70% de représentants de l'école et 30% de professionnels. (Enseignants-Chercheurs et professeurs qualifiés des professions concernées en respectant la parité hommes femmes et sous la présidence du directeur général d'ICN Business School ou de son représentant, qui peut être le responsable du programme).

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 10/09/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP34878

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.icn-artem.com/>

ICN Business School / Etablissement d'enseignement supérieur privé ICN

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25316/>