

Diplôme en développement commercial et marketing digital

RNCP26342 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	312, 310
Code(s) ROME	M1703, M1704, M1707, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2019

Certificateur(s)

Brest business school
<http://www.brest-bs.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme visé sera capable de développer de nouvelles formes de commerce, de distribution et de gestion nées des avancées numériques. Il pilote les actions commerciales, est capable de gérer des fonctions d'encadrement d'une équipe commerciale ou d'un centre de profit. Il participe à l'analyse des marchés, et à définir les plans de développement des ventes, en intégrant l'utilisation des outils de e-business. Il sait mettre en oeuvre les décisions de gestion et analyser leur impact financier à l'échelle d'une unité commerciale. Il peut exercer les activités suivantes :

Analyser les marchés et participer à la définition des plans de développement des ventes, du marketing, en tenant compte des impacts financiers à l'échelle d'une unité commerciale ou d'un centre de profit. Etudier et analyser l'environnement externe et interne

Mettre en oeuvre des actions commerciales et marketing de l'entreprise, en intégrant les technologies du e-business, du webmarketing.

Commercialiser l'offre de l'entreprise (produits/services)

Contribuer à l'activité de reporting et de contrôle de gestion de l'entreprise

Manager une équipe

Analyser une expérience / un projet / une mission et le mettre en perspective avec la stratégie de l'entreprise et son environnement

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser les marchés, et participer à la définition des stratégies marketing et webmarketing, commerciale, et/ou financière de l'entreprise, en s'appuyant sur les technologies digitales :

Appréhender l'environnement économique global de l'entreprise et de la branche d'activité par une activité de veille, Comprendre les choix essentiels de l'entreprise.

Etablir un diagnostic externe, Etablir un diagnostic interne : repérer et analyser les forces et les faiblesses de l'entreprise (potentiel humain, commercial et financier) en relation avec la stratégie de l'entreprise

Définir un projet de politique marketing, commerciale et/ou financière dans le respect des orientations générales de l'entreprise et permettant la prise de décisions stratégiques ; le présenter à sa hiérarchie

Avoir une approche internationale d'un aspect économique, humain, commercial ou financier de l'entreprise ou de son environnement

Piloter la mise en oeuvre d'une unité commerciale en intégrant les innovations du webmarketing

Arrêter les objectifs opérationnels du plan d'actions commerciales, Identifier et concevoir les actions à mettre en oeuvre pour atteindre les objectifs fixés.

Collaborer à la conception, à l'adaptation et au choix des outils / supports / modes de communication qui seront mis en oeuvre (plan de communication) ; Choisir un réseau / circuit de distribution pertinent par rapport au plan d'actions commerciales défini.

Suivre et évaluer la mise en oeuvre des stratégies : analyser et optimiser les résultats.

Proposer des axes d'améliorations possibles, définir et conduire des actions correctives.

Commercialiser l'offre de l'entreprise (produits/services) en s'appuyant sur les technologies du e-business:

Concevoir, organiser, et réaliser une action commerciale ou de prospection en vue d'optimiser et de développer les ventes,

Préparer et mener une négociation conformément aux règles commerciales de l'entreprise ; conclure la vente en respectant la politique tarifaire de l'entreprise

Etablir des tableaux de bord pour suivre et contrôler l'activité commerciale, veiller au respect et à la bonne exécution des éléments contractuels de la vente

Assurer la relation après-vente et gérer les litiges éventuels en collaboration avec les différents services

Fidéliser sa clientèle

Contribuer à l'activité de reporting et de contrôle de gestion de l'entreprise dans un environnement numérique:

Comprendre les documents de synthèse financiers de l'entreprise, Contribuer à l'élaboration d'un budget prévisionnel, rectifié, et réalisé, Identifier et mobiliser les moyens (humains, matériels et financiers) nécessaires à la mise en place du contrôle de gestion

Participer au suivi budgétaire, analyser des tableaux de bord de suivi de la performance

Effectuer des choix d'investissement en intégrant la notion de rentabilité, Evaluer la solvabilité d'un client

Comprendre les indicateurs du contrôle de gestion et transmettre les éléments nécessaires, Interagir avec l'ensemble des services de l'entreprise

Manager une équipe :

Contribuer au recrutement de futurs collaborateurs, Superviser, accompagner le processus d'intégration de nouveaux collaborateurs

Animer une équipe, la motiver, lui fixer des objectifs, évaluer sa performance

Participer à la détermination des indicateurs à mettre à place pour permettre le suivi de la performance

Optimiser la circulation de l'information (assurer le lien entre son équipe et la direction de l'entreprise)

Former, accompagner un collaborateur pour le faire gagner en compétences

Analyser une expérience / un projet / une mission et de le mettre en perspective avec la stratégie de l'entreprise et son environnement :

Analyser, exploiter son expérience et valoriser ses compétences, Définir une problématique au regard de son expérience et de la stratégie de l'entreprise, Donner du sens aux missions accomplies, Structurer, organiser et hiérarchiser des informations autour d'une problématique

Analyser des éléments de l'entreprise et de son environnement et les mettre en relation, Mesurer l'impact de son action et de sa méthode, Evaluer les résultats et définir des axes de progrès

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces professionnels travaillent essentiellement dans le secteur de la vente et du commerce (détail-gros distribution), du e-commerce, du tourisme, du sport et des loisirs, des services aux entreprises, mais également le domaine des services aux particuliers, les transports, les collectivités...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ces professionnels peuvent exercer leur activité au sein de grandes entreprises, TPE ou PME de tous secteurs, dans un contexte national ou international . Il peut également entreprendre de créer son entreprise.

Les emplois occupés peuvent être les suivants :

- Chargé de clientèle e-commerce - Attaché commercial -
- Responsable d'agence – Responsable de secteur/département-Manager commercial- responsable de la relation clientèle.
- Chef de produit – Chargé d'étude marketing- Assistant chef de produit- Chef de produit web- Business developer

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)	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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le président, professeur des universités, ou son représentant

Le Recteur d'Académie ou son représentant au titre du Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

Le directeur de Brest Business School ou son représentant

Le directeur du programme ou son représentant

Le directeur des études ou son représentant

Le doyen du corps professoral ou son représentant

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury de la validation des acquis de l'expérience : il est composé de 5 votants minimum. Il comprend une majorité d'enseignants chercheurs conformément à l'article 5 du décret N° 2002-590 du 24 avril 2002, ainsi qu'au moins 2

professionnels compétents pour apprécier la nature des acquis dont la validation est sollicitée. Conformément aux dispositions de l'article R 335-8 du code de l'éducation, les professionnels compétents, moitié employeurs, moitié salariés, constituent au moins un quart des membres du jury. Ce jury valide partiellement ou totalement les acquis en vue de l'attribution du diplôme.

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP19624

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34950

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.vannes-bs.com

Site Internet de Vannes Business School

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26342/>