

Diplôme de l'Ecole de Commerce et de Gestion d'Orléans

RNCP26664 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	M1703, M1707, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

France Business School (FBS)

<http://www.france-bs.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Analyser la situation et participer à la définition des stratégies marketing, commerciale, et/ou financière de l'entreprise
- Piloter la mise en œuvre des stratégies marketing et/ou commerciale de l'entreprise
- 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 la situation et participer à la définition des stratégies marketing, commerciale, et/ou financière de l'entreprise :
 - 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 : identifier et qualifier l'environnement concurrentiel de l'entreprise ; repérer les opportunités et menaces, et tendances du secteur sur lequel l'entreprise est positionnée
 - 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 œuvre des stratégies marketing et/ou commerciale de l'entreprise :
 - Arrêter les objectifs opérationnels du plan d'actions commerciales
 - Identifier et concevoir les actions à mettre en œuvre 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 œuvre (plan de communication)
 - Choisir un réseau / circuit de distribution pertinent par rapport au plan d'actions commerciales défini
 - Suivre et évaluer la mise en œuvre 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) :
 - 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 :
 - 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 des services aux entreprises, mais également dans l'industrie, les services aux particuliers, le commerce (détail-gros-distribution).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ces professionnels peuvent prétendre aux emplois suivants, dans un contexte national ou international :

- Chargé de clientèle – Chef des ventes - Attaché commercial - Ingénieur commercial
- Responsable d'agence – Responsable de secteur/département
- Chef de produit – Chargé d'étude marketing

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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Jury de fin d'études composé :

- du Directeur du Pôle Bachelor,
- de la Directrice des programmes Bachelor Commerce (Diplôme de l'ECG),
- des responsables des programmes Formation Initiale, Formation Continue et VAE,
- d'une personnalité qualifiée (professionnel, diplômé)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Jury de fin d'études

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury de fin d'études ; après jury de validation composé :

- d'une majorité d'enseignant-chercheurs,
- du Directeur du programme ou de son représentant

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Formation initiale :

<http://www.ecgorleans.org/>

http://www.escem.fr/bachelor_commerce/

Formation continue : http://www.escem.fr/formation-continue/?page_id=1468

VAE : http://www.escem.fr/formation-continue/?page_id=1441

Site Internet de l'Escem

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26664/>