

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	D1402, D1406, M1703, M1502
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ecole Supérieure de Commerce et de Management de Tours (ESCEM)

<http://www.escem.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat :

Le titulaire de la certification est capable, dans un environnement multiculturel, de manager une unité opérationnelle ou fonctionnelle, un service, une équipe, un projet transverse dans le domaine du marketing, du commerce, de la gestion, des relations humaines ou de la finance.

Il participe à la définition des objectifs concourant à la performance d'une organisation et est capable de manager une ou plusieurs de ses unités.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Il dispose des compétences suivantes :

- Comprendre l'environnement économique de l'organisation, l'analyser et participer à la définition de choix stratégiques pour le développement de l'entreprise,
- Identifier et analyser les éléments permettant le diagnostic interne et externe de l'unité, du service et/ou de l'entreprise,
- Faire des choix stratégiques participant au développement de l'entreprise, et rendre compte à une hiérarchie,
- Intégrer les principes de l'éthique et de la Responsabilité sociale dans sa compréhension de l'entreprise et savoir les appliquer,
- Mettre en oeuvre une démarche commerciale, de la définition des objectifs au suivi de leur réalisation,
- Comprendre et savoir utiliser les outils marketing dans un contexte multiculturel, identifier les besoins nécessaires à la mise en oeuvre d'un plan marketing et commercial réussi,
- Maîtriser les techniques de négociations et de contractualisations commerciales,
- Mettre en oeuvre les outils de gestion nécessaires au lancement d'une activité, au suivi de son développement, à l'analyse de la performance commerciale et financière,
- Être capable de comprendre la stratégie financière de l'entreprise, et savoir la décliner à son niveau de responsabilité par la maîtrise des techniques de gestion,
- Manager, encadrer, organiser le travail d'une équipe, mettre en oeuvre les qualités relationnelles nécessaires à un management éthique,
- Communiquer dans un environnement international,
- Identifier les besoins humains nécessaires pour atteindre la performance attendue, motiver ses collaborateurs et évaluer leurs performances.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires du diplôme ISEME (Bachelor en management) exercent leur fonction au sein de PME/PMI ou de grands groupes en France et à l'International.

Ils exercent principalement dans le secteur du commerce et de la distribution, des institutions financières (banque/assurance), de la communication et de la publicité, des industries manufacturières et l'informatique

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le résultats des enquêtes d'insertion sont disponibles sur <http://www.escem.fr/?page id=183>

Les fonctions occupées sont des fonctions de middle management :

- Ingénieur commercial,
- Chargé d'affaires export,
- Chargé de communication
- Analyste financier,
- Assistant contrôleur de gestion,
- Assistant marketing...

Puis ils évoluent vers des fonctions de management général :

- Directeur/Responsable commercial/vente
- Directeur/Responsable marketing/communication
- Responsable approvisionnement,
- Gérant, directeur de société

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 569 €
Familles professionnelles (FAP)	L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible) L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X92 — Cadres des ressources humaines et du recrutement · tension 2/5 (Faible) R1X68 — Employés des services commerciaux · 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	64 844
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	8 %

Familles professionnelles (FAP)

L2X61 — Agents administratifs
L4X80 — Techniciens des services administratifs
L5X92 — Cadres des ressources humaines et du recrutement
R1X68 — Employés des services commerciaux
R2X80 — Attachés 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

Le Président des jurys est nommé par le Ministre chargé de l'Enseignement Supérieur.

Le Secrétaire des jurys est désigné par le Recteur d'Académie.

La composition des jurys fait l'objet, chaque année, d'une approbation du Ministre chargé de l'Enseignement Supérieur, sur proposition du Directeur de l'ESCEM.

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

Non

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le Jury de recevabilité est composé :

- du Directeur du programme ou de son représentant
- d'un enseignant ou cadre

La décision de ce jury est soumise au jury d'admission de l'ESCEM.

Le Jury de validation est composé

- d'une majorité d'enseignants chercheur
- du Directeur du programme ou de son représentant
- d'un diplômé

La décision de ce jury est soumise au jury d'attribution de l'ESCEM.

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.escem.org

<http://www.escem.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26666/>