

Diplôme en développement commercial de l'ESCEM (ex-diplôme de l'ECG)

RNCP26669 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

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

Le titulaire du diplôme visé en développement commercial de l'ESCEM est en mesure d'exercer des fonctions de "middle manager" dans les domaines du marketing, du commerce et de la gestion.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Il dispose des compétences suivantes :

- Analyser la situation et participer à la définition des stratégies marketing, commerciale, et/ou financière 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
- Piloter la mise en œuvre des stratégies marketing et/ou commerciale de l'entreprise : Identifier et concevoir les actions à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs fixés, réaliser un plan de communication, choisir un réseau pertinent par rapport au plan d'actions commerciales défini, suivre et évaluer la mise en œuvre des stratégies et proposer des axes d'améliorations possibles.
- 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 et préparer et mener une négociation conformément aux règles commerciales de l'entreprise ; conclure la vente en respectant la politique tarifaire de l'entreprise
- 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 de le mettre en perspective avec la stratégie de l'entreprise et son environnement

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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Conformément à l'arrêté du 8 mars 2001

Le jury est composé d'un président et d'un vice-président (enseignants-chercheurs) nommés par le recteur de l'académie d'Orléans-Tours ou son représentant, du responsable du programme, des professeurs permanents enseignant dans le programme et du directeur de l'ESCEM.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Conformément à l'arrêté du 8 mars 2001

Le jury est composé d'un président et d'un vice-président (enseignants-chercheurs) nommés par le recteur de l'académie d'Orléans-Tours ou son représentant, du responsable du programme, des professeurs permanents enseignant dans le programme et du directeur de l'ESCEM.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le diplôme peut être obtenu par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) conformément aux dispositions légales.

Le Jury de recevabilité est composé :

- du responsable du programme
- d'un professeur permanent enseignant dans le programme

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35104

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26669/>