

Diplôme de l'Institut supérieur des Sciences, Techniques et Economie Commerciales - ISTECH (Programme Grande Ecole)

RNCP30490 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	312m, 310m, 300
Code(s) ROME	M1705, M1703, M1707, D1406, M1205
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2020

Certificateur(s)

ASSOCIATION POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL ET DE LA GESTION ADEC
· SIRET : 78420583300055

Ecole supérieure de commerce et de marketing (ISTECH)

<http://www.istech.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Activité de cadre généraliste ou spécialiste en marketing, management, commercialisation, communication, développement, gestion, administration, de l'entreprise.

Cadre généraliste :

Le titulaire de la fonction est un cadre polyvalent qui peut être amené à effectuer des actions commerciales, de marketing, de communication et de gestion d'entreprise (telles que finance, achats, logistique, ...). Il peut également exercer des activités de management des ressources humaines.

Cadre spécialiste :

En tant que spécialiste en marketing il peut intervenir dans tous les champs du marketing, et en particulier en marketing opérationnel, marketing et management de l'événementiel et marketing international du luxe (élaboration, mise en œuvre et suivi des politiques marketing).

En tant que spécialiste en communication d'entreprise, il conçoit et développe des politiques et des actions de communication internes ou externes.

Le spécialiste en développement peut évoluer à l'international, en entrepreneuriat ou en développement durable (création d'entreprise notamment dans un contexte international, identification des enjeux liés au développement durable).

En tant que spécialiste de la gestion et de l'administration de l'entreprise, il pilote les grands projets en lien avec la

stratégie de l'entreprise.

Le spécialiste en management est amené à impulser et à mettre en œuvre une politique des ressources humaines en lien direct avec la stratégie de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La personne doit être en mesure de mobiliser les compétences de base suivantes et être capable de :

1. Connaître des outils de micro-management (rémunération, recrutement, évaluation...) ; connaître les différentes parties prenantes de l'entreprise et pouvoir identifier leurs enjeux, stratégies d'action ; posséder une vision historique et problématisée de l'entreprise et de son rôle dans la société.
2. Monter un projet de sa conception à sa promotion ; savoir élaborer un business model et monter un business plan ; maîtriser les bases du droit des sociétés ; maîtriser la démarche ante-crédation d'entreprise.
3. Savoir réaliser une étude sectorielle, une étude de marché et une étude marketing par la mobilisation des outils appropriés ; savoir concevoir, réaliser et évaluer les actions de marketing opérationnelles tant dans un environnement business to business que business to consumer (argumentaire de vente, prospection, plans marketing, de communication, d'actions commerciales...) ; savoir manager une équipe ; posséder des notions liées au commerce international ; ; pouvoir travailler en anglais et dans un contexte international ; manier une autre langue vivante ; connaître les spécificités des stratégies marketing par secteur, le commerce électronique, le développement durable et ses répercussions sur les stratégies marketing.
4. Etre en mesure de comprendre et d'analyser l'environnement concurrentiel ; maîtriser le déploiement de la Business Strategy au sein d'une filiale ou d'une Business Unit ; être en capacité de gérer un portefeuille d'activités stratégiques ; avoir des éléments de compréhension du dispositif de Supply chain.
5. D'exploiter les dispositifs comptables et analytiques et les outils financiers indispensables au management de l'entreprise (contrôle de gestion, investissement, optimisation de la trésorerie...) ; être en mesure d'évaluer les performances d'une entreprise, d'élaborer des stratégies financières.
6. Maîtriser les compétences spécifiques liées aux options de spécialisations choisies, telles que, par exemple, les négociations d'affaires à l'international, le marketing événementiel, le marketing du luxe, le marketing et le management des achats, la logistique, la finance et le développement de l'entreprise, le marketing opérationnel et digital, ...

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activités privé ou public – Toutes tailles d'entreprise.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Fonctions d'encadrement et/ou de spécialiste.

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)	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)	2 813 €

Familles professionnelles (FAP)	L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) 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)	48 143
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	8 %
Familles professionnelles (FAP)	L2X61 — Agents administratifs L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) 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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Les membres du Jury sont désignés chaque année par le Recteur de l'Académie.

Outre son Président, son vice-Président (enseignants chercheurs désignés par le Recteur de l'Académie) qui supplée le président en cas d'empêchement, le Recteur de l'Académie ou son représentant, la composition du Jury de Diplôme est la suivante :

- le Président de l'ADEC ou son représentant,
- le Directeur de l'ISTEC ou son représentant,
- trois enseignants en exercice en second cycle à l'ISTEC,
- deux professionnels de la commercialisation des biens et des services ou de la gestion,
- deux enseignants chercheurs ayant une activité de recherche dans le domaine de la commercialisation des biens et des services ou de la gestion,
- deux représentants des diplômés de l'ISTEC.

Qualité des personnes ayant contribué au contrôle des connaissances : enseignants, professionnels.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour la partie du diplôme par VES ou VAP

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP10705

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34892

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30490/>