

Diplôme de Toulouse Business School: "programme Bac + 3 en Management"

RNCP34680 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310
Formacode(s)	32024
Code(s) ROME	H1402, D1406, M1302, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2022

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

TOULOUSE BUSINESS SCHOOL - TBS · SIRET : 81751739400018

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le titulaire du diplôme assure ses activités dans quatre domaines de référence :

- L'entreprise et son environnement : il participe à la définition des stratégies de l'entreprise
- L'opérationnel : il pilote la mise en œuvre de ces stratégies
- La négociation commerciale
- Le management d'équipe

Tout ou partie de ces activités peut s'exercer dans un cadre national et international en français et en anglais.

ACTIVITÉS VISÉES

- 1/ Contribuer à la définition des stratégies marketing et commerciale et/ou financière de l'entreprise
- 2/ Organiser, gérer et contrôler la mise en œuvre des stratégies marketing et commerciale et/ou financière de l'entreprise sur un marché national et international
- 3/ Assurer des fonctions commerciales sur les marchés nationaux et internationaux
- 4/ Manager une équipe

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Maîtriser l'ensemble des techniques d'études et d'analyse d'un marché national et/ou international

Positionner son offre face à la concurrence

Etablir un prévisionnel d'activités et élaborer un plan d'actions marketing

Optimiser les résultats

Négocier

Définir une politique commerciale

Établir et mettre en œuvre un plan de prospection

Maîtriser les techniques de vente et de négociation

Assurer le suivi des résultats

Pilotage de la performance :

Maîtriser les techniques comptables

Maîtriser les techniques de gestion et l'utilisation des moyens financiers pour préparer et présenter un budget

prévisionnel.

Analyser la rentabilité d'un projet

Analyser les résultats quantitatifs et les écarts entre réalisation et prévision

Constituer une équipe

Gérer un projet

Maîtriser les techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe (multiculturelle)

Maîtriser les outils de communication (interculturelle) afin de développer efficacement les relations internes et externes de l'entreprise

Maîtriser les bases juridiques indispensables à toute activité commerciale et managériale

Maîtriser l'informatique de gestion

Maîtriser l'Anglais et une seconde Langue étrangère.

Blocs de compétences

RNCP34680BC01 — Contribuer à la définition des stratégies marketing et commerciale et/ou financière de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

1.1 Analyser le ou les marchés concernés

1.2 Etudier et diagnostiquer le potentiel Humain, commercial et financier de l'entreprise.

1.3 Elaborer un produit ou un service

1.4 Définir et proposer à la hiérarchie une stratégie Marketing et Commerciale et/ou financière pour l'entreprise

1.5 Etablir des prévisions d'activités en termes d'objectifs, de budgets, d'organisation et de moyens

1.6 Analyser et optimiser les résultats de la stratégie Marketing ou Commerciale et /ou financière

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM Examen écrit : Etude de cas

RNCP34680BC02 — Organiser, gérer et contrôler la mise en œuvre des stratégies marketing et commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

2.1 Organiser le suivi de la gestion pour piloter l'activité de son département

2.2 Contrôler l'activité de son service dans le respect de la législation et des normes

2.3 Définir le plan d'actions pour optimiser les résultats

2.4 Organiser et coordonner l'activité de son service

2.5 Mettre en œuvre les moyens pour atteindre les objectifs et respecter les budgets établis avec la Direction

2.6 Contrôler la mise en œuvre et évaluer les résultats

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen Ecrit avec travail individuel préparatoire

Etude de cas en groupe

QCM

Projet appliqué à une entreprise

examen écrit : étude de cas

RNCP34680BC03 — Assurer des fonctions commerciales sur les marchés nationaux et internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

3.1 Concevoir, organiser et réaliser une action de prospection

3.2 Négocier, Vendre, Acheter

3.3 Assurer le suivi de la relation client/fournisseur

3.4 Analyser les résultats

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Simulations orales de situations vente et exposés Exposés oraux et écrits Examen écrit

RNCP34680BC04 — Manager une équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

- 4.1 Constituer une équipe
- 4.2 Animer et Manager une équipe de collaborateurs
- 4.3 Gérer la circulation de l'information

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM Etude de cas
exposé oral examen écrit

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les filières d'approfondissement thématiques permettent aux diplômés de s'orienter vers de nombreux secteurs d'activités et des entreprises de toutes tailles

Filière « international Business Management » activités liées au développement l'international

Filière Digital Business activité s développée e-business

Filière Hospitality & Tourism Management lié au secteur du tourisme de l'hôtellerie du tourisme et de la restauration

Filière marketing du Vin activités liées à la commercialisation des vins au niveau national et international

Filière Evènementiel : activités liées à l'organisation et à la réalisation de tout type d'évènements

Filière développement commercial : activités liées au développement commercial en alternance

Filière Aviation Management : activités liées au management aéronautique et aéroportuaire

Filière innovation management : activités liées à la gestion de l'innovation et au développement de nouveaux produits/services.

BARCELONE

Filière fashion & Luxury management : activités liées au domaine du luxe et de la mode

Filière entrepreneurship : activités liées à la création d'entreprise

Filière Digital marketing : activités liées au domaine du digital marketing

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable commercial,

Responsable grands comptes,

Responsable force de vente

Responsable d'unité de centre de profit de TPE ou de PME

Responsable de zone export junior/ confirmé

Responsable études de marché,

Chef de produit

Tous les métiers liés à l'immobilier et régis par la loi Hoguet de 1970

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

non significatif

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 055 €

Familles professionnelles (FAP)	H0X92 — Techniciens et agents de maîtrise de la logistique, du planning, de l'ordonnancement et méthodes en industrialisation · tension 3/5 (Modérée) H1X93 — Ingénieurs des méthodes de production, du contrôle qualité · tension 5/5 (Très 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)	14 436
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	H0X92 — Techniciens et agents de maîtrise de la logistique, du planning, de l'ordonnancement et méthodes en industrialisation H1X93 — Ingénieurs des méthodes de production, du contrôle qualité L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés 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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Un universitaire, un représentant du Recteur, deux professeurs permanents minimum, le responsable des relations entreprises ou son représentant, le directeur du programme ou son représentant

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

possible si partie du diplôme en VES ou VAP

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 900 €
Selon la branche	6 000 € – 8 100 €
Prise en charge	Branches concernées
7 900 €	Valeur par défaut · 197 branches
8 100 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE de la branche de l'hospitalisation privée à statut commercial et du thermalisme, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie
7 940 €	CPNE des Télécoms, CPNE du négoce et distribution de combustibles solides, liquides, gazeux et produits pétroliers
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement

8 000 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine
7 840 €	CPNEF de la Publicité
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance
7 110 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2022

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	440	5	95 %	—
2017	507	1	94 %	99 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP15500

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36555

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.tbs-education.fr/fr/formations/bachelor>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34680/>