

Programme en Management International

RNCP34872 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	313m, 310m, 312m
Formacode(s)	41075, 34593, 34054, 34056, 34052
Code(s) ROME	M1701, M1706, M1705, C1203, D1403
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	25/10/2022

Certificateur(s)

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

GROUPE ESC CLERMONT - AUVERGNE · SIRET : 81234979300016

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification prépare aux métiers de la gestion et du développement d'activités à l'international. Ces métiers incluent les principales activités suivantes, tout en intégrant les enjeux de RSE et d'éthique, dans un contexte mondialisé : mise en œuvre de méthodes et outils marketing nécessaires au développement des marchés de l'entreprise, déploiement des ventes, management des équipes, gestion des budgets et des objectifs financiers fixés en termes de chiffre d'affaires et de rentabilité. Ces métiers sont impliqués également dans les décisions stratégiques de développement d'une organisation à l'international. Enfin, la mise en œuvre de méthodes de travail collaboratives et la maîtrise des media numériques font partie des compétences attestées.

ACTIVITÉS VISÉES

- Comprendre et analyser le développement d'une organisation à travers les impacts des modèles économiques et sociétaux dans un contexte mondialisé, le développement de ses marchés, de ses relations-clients,
- Participer à l'élaboration de la politique marketing omnicanal et mettre en œuvre la politique de commercialisation, de distribution et de communication
- Mettre en œuvre les outils opérationnels du développement commercial online et offline adaptées à un secteur d'activité
- Maîtriser les techniques de négociation et de vente
- Comprendre les modèles de gestion des organisations et analyser le management des hommes, des ressources financières et des contraintes réglementaires
- Analyser la performance financière de l'entreprise
- Communiquer couramment en anglais et dans une deuxième langue
- Mettre en pratique des méthodes de travail collaboratives : management de projet, gestion de sa communication interpersonnelle et team building

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Participer à l'élaboration de la politique marketing et mettre en œuvre la politique de commercialisation, de distribution et de communication
- Intégrer dans sa pratique les enjeux de responsabilité sociétale des organisations
- Maîtriser les techniques d'achat, vente et négociation en France et dans un environnement multiculturel
- Maîtriser les outils de mesure de la performance commerciale

- Comprendre les enjeux du e-commerce, participer à l'élaboration de la politique vente et marketing digitale
- Mettre en œuvre des actions de développement commercial on et offline
- Comprendre les enjeux du management des organisations et du management des ressources humaines
- Comprendre l'environnement économique et juridique à l'international ; s'initier aux techniques de commerce international
- Communiquer couramment en anglais et acquérir un niveau B2 dans une deuxième langue
- Communiquer dans un environnement multiculturel et international
- Développer son efficacité professionnelle à travers les médias numériques, les méthodes créatives et le développement personnel
- Connaître la démarche et les principaux outils de gestion de projet
- Travailler en équipe et de manière collaborative
- Manager et animer une équipe projet
- Comprendre les techniques de gestion comptable
- Comprendre les méthodes de contrôle de gestion et contribuer dans son périmètre d'action à la performance financière de l'entreprise
- Savoir construire et mettre en œuvre un plan de communication digitale, savoir structurer en plan d'action séquencés des projets de développement online et mesurer la performance des actions de communication

Blocs de compétences

RNCP34872BC01 — Management des projets

LISTE DE COMPÉTENCES

- C1. Comprendre les différentes étapes d'une démarche projet
- C2. Acquérir des outils collaboratifs et agiles d'animation de groupes projet
- C3. Anticiper les risques économiques, politiques et sociaux/RSE d'une démarche de projet
- C4. Élaborer un budget de fonctionnement d'un projet en cohérence avec la structure financière de l'entreprise
- C5. Structurer les projets en plans d'action séquencés dans le temps
- C6. Vendre et négocier un projet
- C7. Mettre en place des indicateurs de pilotage pertinents

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Management et présentation d'un projet sur la base d'un besoin réel issu d'une entreprise et/ou d'une association réelle ou fictive

RNCP34872BC02 — Management des équipes

LISTE DE COMPÉTENCES

- C1. Comprendre l'importance de l'innovation et ses différentes formes dans une organisation
- C2. Animer, motiver en communiquant et en impliquant ses équipes
- C3. Connaître les processus et enjeux du management des Ressources Humaines
- C4. Utiliser les nouveaux outils de travail collaboratif
- C5. Développer sa confiance en soi et son intelligence émotionnelle
- C6. Développer sa capacité à rédiger et à réaliser une présentation orale face à un public
- C7. Savoir valoriser son profil professionnel sur les réseaux sociaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1. Rédaction d'un rapport d'analyse et de recommandations sur la base d'une étude de cas ou d'une expérience managériale au sein d'une entreprise réelle
- 2. Dossier bilan de compétences et projet professionnel

RNCP34872BC03 — Conception et mise en oeuvre d'un plan marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

C1. Maîtriser les outils d'analyse stratégique pour élaborer un diagnostic marketing

C2. Concevoir des méthodologies d'études de marché pour faciliter la prise de décision C3.

Définir les objectifs du plan marketing en s'appuyant sur les démarches de segmentation et de positionnement de l'offre

C4. Participer à la conception d'une stratégie marketing omnicanal adaptée aux enjeux de l'entreprise

C5. Proposer des solutions innovantes de développement commercial produits/marchés en identifiant les sources de création de valeur pour le client

C6. Dessiner avec pertinence le parcours client de la consultation d'un site jusqu'à la livraison

C7. Utiliser les différents outils de prospection du Webmarketing

C8. Développer la notoriété numérique à travers les réseaux sociaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Réalisation en groupe d'un plan d'action marketing et d'une étude de marché à partir d'une étude de cas ou d'une situation réelle

RNCP34872BC04 — Développer un plan d'action commercial en mettant en œuvre les techniques de prospection, de vente et de négociation

LISTE DE COMPÉTENCES

C1. Participer à la conception de la stratégie commerciale de l'entreprise à partir de l'analyse de la demande des consommateurs et en déclinant la stratégie commerciale en plans d'action séquencés dans le temps

C2. Maîtriser les techniques de la vente conseil

C3. Négocier des contrats d'affaires rentables avec le client

C4. Rédiger ou faire rédiger les contrats commerciaux adaptés

C5. Mettre en forme, retraiter et analyser des données en utilisant les logiciels de bureautique (suite Microsoft) et notamment les tableurs

C6. Utiliser un système de gestion informatisé de la relation commerciale

C7. S'initier à la création de site internet et au développement de contenus à des fins commerciales

C8. Utiliser les réseaux sociaux pour développer les ventes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1.
A partir d'une étude de cas, rédaction d'une note d'opportunité décrivant un plan de prospection commercial, un argumentaire de vente complet et un entretien de vente et de négociation
2. Réalisation d'une simulation d'entretien de vente et de négociation

RNCP34872BC05 — Développement marketing et commercial à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

C1. Participer à la conception d'une stratégie de développement international en concevant des plans marketing adaptés aux contextes économiques et socio-culturels des pays concernés

C2. Définir les objectifs commerciaux et les modalités commerciales (vente directe ou non) par zone géographique

C3. Prospecter les clients localisés à l'étranger, identifier de nouveaux partenaires, suivre et fidéliser les clients à l'international

C4. Conduire des entretiens de vente en s'adaptant à des contextes culturels diversifiés et en mettant en place des

contrats commerciaux selon les contraintes réglementaires locales

C5. Acquérir un niveau courant en Anglais commercial

C6. Acquérir un niveau B2 minimum dans une 2ème langue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1.

Retour d'expérience internationale (écrit et individuel) : rapport d'étonnement de 10 pages rédigé en anglais sur une expérience interculturelle et oral (synthèse du rapport d'étonnement) sous forme de vidéo mobilisant 2 langues

2.

A partir d'un cas fictif ou réel, rédaction d'un rapport d'adaptation d'une stratégie marketing et commerciale sur une zone export dédiée

RNCP34872BC06 — Analyse économique, financière et comptable d'une organisation

LISTE DE COMPÉTENCES

C1. Comprendre les grandes lois qui régissent l'économie et le fonctionnement des marchés

C2. Comprendre les principes de la comptabilité générale et savoir réaliser les principales écritures dans le respect des règles comptables

C3. Évaluer la santé financière des entreprises à partir d'une analyse de bilan et de compte de résultats

C4. Utiliser des outils de contrôle de gestion

C5. Contribuer dans son périmètre d'action à la performance financière de l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Sur la base d'une étude de cas réelle ou fictive, réalisation et présentation d'un diagnostic économique et financier simplifié d'une organisation

RNCP34872BC07 — Développement commercial en Banque-assurances

LISTE DE COMPÉTENCES

C1. Construire et développer une relation de confiance, personnalisée avec chaque client, dans le cadre de la politique commerciale de son établissement

C2. Développer quantitativement et qualitativement un portefeuille clients et améliorer le taux d'équipement en produits et en services

C3. Connaître les produits bancaires et les contraintes juridiques et fiscales de la banque-assurances

C4. Conduire un entretien conseil pour analyser le risque, qualifier les projets du client et suggérer les solutions les plus adaptées

C5. Respecter les règles de conformité et de déontologie pour accompagner les clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuve écrite et orale à partir d'une mise en situation professionnelle inspirée de cas clients

RNCP34872BC08 — Développement des unités commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

C1. Comprendre les enjeux stratégiques de la grande distribution

C2. Décliner la stratégie auprès des équipes opérationnelles

C3. Analyser les tendances d'un marché et les forces concurrentielles

C4.

Concevoir la stratégie commerciale d'un point de vente et réaliser l'animation commerciale du rayon ou du point de vente

C5. Gérer les achats, les stocks et la logistique

C6. Piloter les indicateurs de gestion et de performance du rayon ou du point de vente

C7. Manager une équipe de vendeurs magasin

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1.

Business Game : travail en équipes à partir d'une mise en situation professionnelle sur une durée de 3 jours avec des prises de décision successives et un oral final de soutenance des résultats obtenus

2. Oral individuel de spécialisation en Retail Management

RNCP34872BC09 — Management et développement du Sport Business

LISTE DE COMPÉTENCES

- C1. Comprendre les exigences et les enjeux du marché du sport business
- C2. Effectuer une veille sur les institutions du secteur Sport et les différents acteurs de l'univers de la vente dans le Sport Business en France et à l'international
- C3. Maîtriser les principaux enjeux des politiques de distribution
- C4. Concevoir une stratégie de communication intégrant l'ensemble des outils digitaux et mettre en place une mesure d'impact
- C5. Intégrer les démarches webmarketing et Social Selling adaptées au secteur du sport
- C6. Participer à la conception de la stratégie commerciale de l'entreprise et à sa déclinaison en plans d'action séquencés dans le temps

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuve écrite et orale à partir d'une mise en situation professionnelle inspirée d'un cas réel ou fictif dans le secteur du Sport Business

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le diplômé peut exercer son activité dans des entreprises :

- De taille variable (PME, ETI, grands groupes)
- Nationales ou internationales
- Situées dans des secteurs d'activité très divers : commerce, distribution, services, banque et assurance, industrie, secteur associatif...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Commercial(e)
Commercial(e) export
Manager du développement commercial
Acheteur junior
Conseiller/conseillère clientèle
Manager d'unité commerciale
Chef de produit junior
Chef de projet événementiel sportif
Chargé(e) de communication digitale
Community manager
Chargé(e) de gestion financière et comptable

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'exercice des emplois de la certification ne fait référence à aucune forme de réglementation particulière.

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)	2 895 €

Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 149
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R1X68 — Employés des services commerciaux R2X83 — Représentants auprès des particuliers R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est validé par le Rectorat d'Académie, sur proposition du Groupe ESC Clermont :

- le Président, professeur des universités
- le Vice-Président, chef de la division de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche (DESR)
- le Recteur d'Académie ou son représentant au titre du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
- le Directeur du Groupe ESC Clermont ou son représentant le Directeur du Programme en management international du Groupe ESC Clermont ou son représentant

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

Idem ci-dessus

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par la VAPPLe Jury de validation des Acquis Professionnels et Personnels comprend :

- le Directeur du Groupe ESC Clermont ou son représentant
- Le Directeur du Programme en management international du Groupe ESC Clermont ou son représentant
- Le Directeur de la formation continue et référent VAPP/VAE ou son représentant
- au moins 2 professionnels compétents pour apprécier la nature des acquis dont la validation est sollicitée

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le Jury de Validation des Acquis de l'Expérience comprend :

- le Directeur du Programme en management international du Groupe ESC Clermont ou son représentant
 - 2 enseignants-chercheurs conformément à l'article 5 du décret N° 2002-590 du 24 avril 2002
 - ainsi qu'au moins 2 professionnels compétents pour apprécier la nature des acquis dont la validation est sollicitée.
- Conformément aux dispositions de l'article R335-8 du code de l'éducation, les professionnels compétents, moitié employeurs, moitié salariés, constituent au moins un quart des membres du jury.

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	8 500 €
Selon la branche	6 000 € – 9 500 €
Prise en charge	Branches concernées
8 500 €	Valeur par défaut · 172 branches
9 500 €	CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEF de l'audiovisuel, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Sports Loisirs
9 420 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la métallurgie
9 300 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
6 500 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire
9 400 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
9 320 €	CPNEF de la Publicité
8 478 €	CPNE Travail Temporaire
8 211 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 099 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie
8 000 €	CPNE chimie
7 980 €	CPNE des agents généraux d'assurance
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance
7 426 €	CPNEFP Import-Export
7 210 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
7 076 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 800 €	CPNE Banque
6 375 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	25/10/2022
--	------------

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	224	0	100 %	—
2018	160	2	95 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP23351

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36975

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.esc-clermont.fr/program/bachelor-in-international-management>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34872/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	15
Montant total engagé	20 065 €
Coût moyen par dossier	1 338 €
Durée moyenne	234 h
Période	09/2020 – 09/2021
France compétences	100 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.