

Diplôme en développement commercial

RNCP35104 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310, 312
Formacode(s)	34054
Code(s) ROME	D1406, M1703, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2021

Certificateur(s)

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

ASSOCIATION TOP EDUCATION · SIRET : 81998390900014

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le diplôme visé en développement commercial de l'ESCEM vise à assurer l'insertion professionnelle de chaque étudiant à un poste autonome dans une fonction managériale intermédiaire. Ce diplôme veut répondre aux besoins d'emploi de la Région Centre-Val de Loire dont les statistiques du premier semestre 2020 (INSEE) montrent que plus du tiers des emplois sont au sein du tertiaire marchand. D'autres statistiques de 2019 (APEC) précisent que les cadres commerciaux et de l'industrie sont plus prisés en Centre-Val de Loire qu'au niveau national (secteur commerce : 13% des embauches de cadres contre 8% au niveau national). Les étudiants du Bachelor en développement commercial sont particulièrement armés pour répondre aux offres d'emploi cadres en commercial-marketing (19% des embauches prévues en 2019 en région Centre-Val de Loire) grâce à leur solide formation académique et terrain en matière de développement commercial.

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

Blocs de compétences

RNCP35104BC01 — Piloter l'activité et les équipes selon les objectifs de l'organisation

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser la situation et participer à la définition des stratégies marketing, commerciale et/ou financières
- Etablir un diagnostic interne : repérer et analyser les forces et faiblesses de l'entreprise (potentiel humain, commercial et financier) en relation avec la stratégie d'entreprise.
- Contribuer à l'activité de reporting et de contrôle de gestion de l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation sous forme de contrôle continu (50%) et contrôle terminal (50%) pour obtenir 36 crédits ECTS et notamment :

- Etudes de cas en stratégie d'entreprise, reporting et gestion commerciale
- Projet pédagogique START (création d'entreprise)
- Cas pratiques de droit sur des thématiques de droit des contrats, des sociétés de la responsabilité et du travail
- Examen écrit d'exercices de comptabilité générale, de pilotage de la fonction commerciale, de contrôle de gestion et de ressources humaines Mémoire de recherche sur une problématique professionnelle

RNCP35104BC02 — Déployer la stratégie de l'entreprise en actions opérationnelles du point de vue marketing et en communication interne et externe

LISTE DE COMPÉTENCES

- 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.
- 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation sous forme de contrôle continu (50%) et contrôle terminal (50%) pour obtenir 42 crédits ECTS et notamment :

- Maîtriser une analyse sous forme de diagnostic avec les outils SWOT, PORTER, LCAG et/ou PESTEL
- Examens écrits sur l'élaboration d'un positionnement sur un marché et des actions à mettre en œuvre
- Construire un plan de communication interne et externe
- Répondre à une problématique sous forme d'étude de cas
- Examen écrit sur le respect des contraintes légales d'un contrat d'affaires

RNCP35104BC03 — Construire et développer son plan d'actions commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

- 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

- 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.

- Manager une équipe

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation sous forme de contrôle continu (50%) et contrôle terminal (50%) pour obtenir 48 crédits ECTS et notamment :

- Exercices et études de cas en techniques de prospection, négociation commerciale, gestion des appels d'offres, management d'une équipe commerciale, Client Risk management et recouvrement
- Mémoire d'expérience professionnelle

Examen écrit en gestion des appels d'offres, organisation et performance commerciale

- Grand oral de négociation

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

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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

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

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 — APPRENTISSAGE

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 — 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 — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

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 et de professionnels.

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	7 910 €
Selon la branche	6 000 € – 8 135 €
Prise en charge	Branches concernées
7 910 €	Valeur par défaut · 192 branches
8 135 €	CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Télécoms, CPNEFP commerces quincaillerie, CPNEFP des commerces de gros
8 054 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire
8 005 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 096 €	CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances

8 074 €	CPNEF de la Branche des organismes de formation
7 955 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine
7 927 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 900 €	CPNEFP Mutualité
7 500 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
7 400 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 340 €	CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
7 200 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2021

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	54	0	100 %	93 %
2017	42	0	100 %	92 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP26669

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35104/>