

Diplôme d'études supérieures de gestion et commerce international de l'Ecole Supérieure de Commerce de Dijon-Bourgogne

RNCP35244 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34254, 34052
Code(s) ROME	M1701, D1406, M1703, M1705
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
ESC DIJON-BOURGOGNE · SIRET : 82394575300015

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification permet d'attester de la maîtrise par un collaborateur des compétences liées aux métiers du commerce et de la gestion au sein d'une entreprise ou d'une organisation française ou internationale. Le collaborateur titulaire de la certification est capable de mettre en œuvre des méthodes et outils marketing pour un développement commercial. Il analyse la rentabilité de l'activité et gère les budgets et objectifs financiers. Conscient des enjeux et de la responsabilité sociétale de l'entreprise, il gère en autonomie les projets qui lui sont confiés. Il pourra accéder à des fonctions d'encadrement supérieur en raison de son expérience.

ACTIVITÉS VISÉES

1. Analyser l'environnement socio-économique, juridique et organisationnel de l'entreprise et définir sa stratégie
2. Développer et gérer un projet entrepreneurial
3. Réaliser une analyse comptable et financière de l'entreprise
4. Concevoir une stratégie marketing et proposer les actions commerciales adaptées
5. Se comporter en manager responsable et ouvert sur l'international

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Analyser l'environnement socio-économique, juridique et organisationnel de l'entreprise et définir sa stratégie. Analyser l'actualité économique et sociétale. Collecter l'information, l'organiser, en évaluer la pertinence et faire une restitution. Mobiliser les concepts fondamentaux de l'économie et de l'environnement des organisations pour réaliser une analyse de l'entreprise. Identifier les instances juridiques appropriées et savoir les mobiliser et apprécier les caractéristiques juridiques des contrats. Utiliser les outils et concepts de l'analyse stratégique pour en déduire des recommandations pour les entreprises. Identifier et respecter les règles, codes et pratiques propres à l'exercice d'un métier.
2. Développer et gérer un projet entrepreneurial. Mobiliser les principaux concepts, outils et comportements liés à l'entrepreneuriat pour mettre en place un projet. Mener un projet en autonomie comme en responsabilité. Exercer son esprit critique et développer une argumentation à l'écrit et à l'oral. Analyser la qualité durable d'un projet et proposer

des solutions en accord avec les concepts clés de l'économie durable et circulaire.

3. Réaliser une analyse comptable et financière de l'entreprise. Lire les comptes annuels et prévisionnels d'une entreprise et analyser l'incidence d'une écriture comptable sur les états financiers. Procéder à une analyse financière de l'entreprise et évaluer un projet d'investissement. Utiliser les outils du contrôle de gestion pour établir des tableaux de bord et les analyser

4. Concevoir une stratégie marketing et proposer les actions commerciales adaptées. Conduire une négociation commerciale en B to B et B to C. Concevoir un plan d'action marketing. Concevoir une stratégie de développement commercial à l'international. Définir et mettre en place une stratégie de communication digitale. Maîtriser les logiciels et outils adaptés. Concevoir un projet de développement commercial pour un secteur d'activité et/ou en utilisant les dernières innovations/modèles de distribution.

5. Se comporter en manager responsable et ouvert sur l'international. Comprendre les enjeux éthiques et de la responsabilité sociale de l'entreprise. Comprendre les enjeux économiques et politiques à l'international. Décrypter les comportements des individus en entreprise pour adopter une attitude de manager responsable. Positionner son action dans l'organisation et identifier les possibilités de son évolution.

Communiquer à l'oral et à l'écrit en anglais dans un contexte professionnel. S'exprimer à l'oral dans un contexte professionnel dans une deuxième langue étrangère.

Blocs de compétences

RNCP35244BC01 — Analyser l'environnement socio-économique, juridique et organisationnel de l'entreprise et définir sa stratégie

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Analyser l'actualité économique et sociétale.

Collecter l'information, l'organiser, en évaluer la pertinence et faire une restitution

2.

Mobiliser les concepts fondamentaux de l'économie et de l'environnement des organisations pour réaliser une analyse de l'entreprise

3. Identifier les instances juridiques appropriées et savoir les mobiliser et apprécier les caractéristiques juridiques des contrats

4. Utiliser les outils et concepts de l'analyse stratégique pour en déduire des recommandations pour les entreprises

5. Identifier et respecter les règles, codes et pratiques propres à l'exercice d'un métier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. L'apprenant collecte des articles pertinents dans la presse économique :

- il identifie une problématique et la replace dans le contexte du système financier et monétaire actuel ;
- il identifie les implications de la problématique pour les acteurs et parties prenantes (intermédiaires financiers, banques, investisseurs, entreprises...) ;
- il rédige une synthèse sur la problématique en mettant en évidence les enjeux sociétaux et internationaux soulevés par cette problématique.

2.

Sur la base d'une étude de cas ou d'une situation réelle d'entreprise, l'apprenant :

- définit l'organisation et identifie les différentes parties prenantes internes et externes ;
- identifie les fonctions de l'entreprise et leurs rôles respectifs ;
- identifie les structures organisationnelles et explique les avantages et inconvénients de chacune.

3.

Sur la base d'une étude de cas l'apprenant identifie :

- le contexte juridique et l'instance à mobiliser dans le cadre d'une procédure ;
- les implications juridiques posées dans le cadre d'un contrat ;
- les contraintes fiscales et juridiques d'une relation commerciale ;
- les problèmes juridiques posés lors de la mise en place d'une campagne publicitaire.

4.

Sur la base d'une étude de cas, l'apprenant :

- réalise une étude de l'environnement général et concurrentiel de l'entreprise ainsi que les facteurs clés de succès ;
- établit un diagnostic stratégique de l'entreprise (trajectoire, segmentation, positionnement concurrentiel, ressources et compétences) ;

- analyse les options stratégiques de l'entreprise, établit une synthèse et formule des recommandations.

5.

Sur la base d'une situation professionnelle, l'apprenant rédige une note de synthèse dans laquelle :

- il explique et commente de façon concrète la réglementation en vigueur ;
- il décrit les pratiques ou habitudes professionnelles et leurs conséquences
- il analyse sa pratique au regard des codes de la profession.

RNCP35244BC02 — Développer et gérer un projet entrepreneurial

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Mobiliser les principaux concepts, outils et comportements liés à l'entrepreneuriat pour mettre en place un projet.
Mener un projet en autonomie comme en responsabilité.

Exercer son esprit critique et développer une argumentation à l'écrit et à l'oral

2. Analyser la qualité durable d'un projet et proposer des solutions en accord avec les concepts clés de l'économie durable et circulaire.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. L'apprenant propose un projet entrepreneurial ou intrapreneurial durable dans lequel :

- il précise les différentes étapes d'une démarche projet ;
- il propose un modèle d'affaires en précisant les avantages compétitifs du modèle proposé ;
- il applique la méthode du Business Model Canvas pour son projet.

L'apprenant défend son projet lors d'une soutenance orale au cours de laquelle il démontre sa capacité à convaincre et à argumenter.

2.

Sur la base de son projet entrepreneurial précédent ou dans le cadre d'un projet spécifique approfondi, l'apprenant :

- précise la conformité de son projet avec les concepts de développement durable ;
- précise les alternatives possibles à son projet et précise l'impact environnemental du projet en utilisant les outils d'analyse appropriés ;
- précise les perspectives d'évolution de la solution proposée dans le cadre d'une réduction constante de l'impact environnemental du projet.

RNCP35244BC03 — Réaliser une analyse comptable et financière de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Lire les comptes annuels et prévisionnels d'une entreprise et analyser l'incidence d'une écriture comptable sur les états financiers

2.

Procéder à une analyse financière de l'entreprise et évaluer un projet d'investissement

3.

Utiliser les outils du contrôle de gestion pour établir des tableaux de bord et les analyser

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. Sur la base de comptes annuels ou prévisionnels d'une entreprise, l'apprenant :

- apprécie la situation financière de l'entreprise ;
- interprète les conséquences d'une opération comptable.

2.

Sur la base d'une étude de cas, l'apprenant :

- réalise une analyse financière de l'entreprise et met en évidence les ratios pertinents ;
- présente un projet d'investissement et analyse la rentabilité de ce projet en utilisant les outils financiers adaptés.

3.

Sur la base d'une étude de cas, l'apprenant :

- identifie les principaux services de l'entreprise et précise la nature de chacun des services ;
- identifie la nature de coûts de chaque service (coût direct ou indirect, coût variable ou fixe, coût pertinent ou non pertinent, coût de production ou hors production) ;
- en fonction de son analyse, il propose des tableaux de bord pertinents par service ;
- procède à l'analyse budget/réalisation.

RNCP35244BC04 — Concevoir une stratégie marketing et proposer les actions commerciales adaptées

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Conduire une négociation commerciale en B to B et B to C

2.

Concevoir un plan d'action marketing

3. Concevoir une stratégie de développement commercial à l'international

4.

Définir et mettre en place une stratégie de communication digitale. Maîtriser les logiciels et outils adaptés

5.

Concevoir un projet de développement commercial pour un secteur d'activité et/ou en utilisant les dernières innovations/modèles de distribution

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1.

Sur la base d'un jeu de rôle, l'apprenant :

- identifie les différentes phases de la négociation ;
- identifie les besoins du client ;
- développe une argumentation ciblée ;
- établit un compte-rendu de la négociation précisant les actions de suivi.

2.

Sur la base d'un dossier ou d'une situation réelle d'entreprise, l'apprenant :

- réalise un diagnostic de l'entreprise en utilisant un modèle d'analyse SWOT ;
- conduit une étude de marché ;
- et propose un plan d'action marketing adapté aux besoins de l'entreprise.

3.

Au travers d'une étude de cas ou sur la base d'une situation réelle d'entreprise, l'apprenant propose une stratégie de développement commercial à l'international :

- il définit les objectifs commerciaux et modalités commerciales par zones géographique ;
- il identifie de nouveaux partenaires potentiels par zone géographique ;
- il propose un programme de suivi et de fidélisation des nouveaux partenaires.

4.

Au travers d'une étude de cas, l'apprenant :

- conduit une étude sur l'environnement digital du marché de l'entreprise ;
- définit un plan de communication digitale ;
- propose des outils « support » pour la communication digitale de l'entreprise.

5. Au travers d'une étude de cas précédente, ou à l'occasion d'une étude approfondie ou dans le cas d'une mise en situation réelle, l'apprenant

- (1) expose sa connaissance du secteur d'activité choisi ;
- (2) expose les enjeux du positionnement stratégique envisagé pour son projet compte tenu de l'environnement de marché ;
- (3) précise les différents aspects et enjeux du développement du projet à l'international : gestion des RH, contrats d'affaires et gestion logistique ;
- (4) propose les outils numériques adaptés au projet proposé.

L'apprenant développera de façon approfondie l'un des points (2), (3) ou (4) et justifiera les raisons de son choix.

RNCP35244BC05 — Se comporter en manager responsable et ouvert sur l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Comprendre les enjeux éthiques et de la responsabilité sociale de l'entreprise

2.

Comprendre les enjeux économiques et politiques à l'international

3.

Décrypter les comportements des individus en entreprise pour adopter une attitude de manager responsable

4.

Positionner son action dans l'organisation et identifier les possibilités de son évolution

5.

Communiquer à l'oral et à l'écrit en anglais dans un contexte professionnel

6.

S'exprimer à l'oral dans un contexte professionnel dans une deuxième langue étrangère

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. Sur la base d'une étude de cas ou d'une situation d'entreprise, l'apprenant :

- identifie les dilemmes éthiques de la situation et les enjeux liés à la responsabilité sociale ;
- analyse chaque situation de façon critique par un raisonnement logique et rigoureux ;
- propose des solutions et analyse les conséquences attendues.

2.

Sur la base d'une étude de cas, l'apprenant :

- analyse le contexte géopolitique de la situation ;
- explique cette situation par référence aux questions géopolitiques actuelles ;
- identifie les enjeux commerciaux de la situation en mobilisant sa connaissance de la régulation internationale des marchés.

3.

Sur la base d'une étude de cas ou sur la base d'une situation réelle d'entreprise, l'apprenant décrypte les comportements des membres d'une équipe au regard d'une grille de lecture mettant en évidence les caractéristiques de la psychologie du management : biais de perception et prise de décision, influence et manipulation, autorité et leadership, stéréotypes, préjugés et discrimination.

4.

Sur la base d'une étude de cas ou sur la base d'une situation réelle d'entreprise, l'apprenant rédige une note de synthèse où il présente les caractéristiques de son poste : liens hiérarchiques et fonctionnels, ainsi que la nature des autres interactions marquantes de sa fonction. Il précise les limitations de sa fonction. Il envisage les possibilités et conditions de possibles évolutions soit de la fonction, soit de sa position dans l'entreprise ou dans une autre structure.

5.

Sur la base d'une mise en situation, l'apprenant démontre sa capacité à :

- comprendre une problématique d'entreprise exprimée en anglais ;
- rédiger une synthèse, un courrier ou un e-mail de réponse à cette problématique ;
- argumenter à l'oral en anglais sur la problématique posée.

6.

Au cours d'une soutenance orale, l'apprenant démontre sa capacité à s'exprimer dans une seconde langue étrangère sur une problématique d'entreprise.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les diplômés du Diplôme d'études supérieures de gestion et commerce international de l'Ecole Supérieure de Commerce de Dijon-Bourgogne ont vocation à intégrer tous les types d'organisation, de la PME-PMI aux groupes nationaux, et notamment les entreprises régionales développant des activités à l'international, dans les secteurs du commerce et de la distribution, de l'industrie, de l'agro-alimentaire, et des services, de la banque et des assurances.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Position hiérarchique : cadre opérationnel, avec accès à des postes d'encadrement supérieur ou de direction après expérience.

Position fonctionnelle : responsable commercial, chargé d'affaires, chargé de projet marketing, responsable de communication, responsable des achats, responsable des approvisionnements, responsable de logistique, responsable administratif.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'exercice des emplois de la certification ne fait référence à aucune 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)	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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE

- Les Président et Vice-Président,
- Le représentant du Recteur d'Académie,
- Le Directeur Général de l'ESC Dijon-Bourgogne ou le Directeur Général Adjoint de l'ESC Dijon-Bourgogne qui le représente,
- Le Directeur du Programme de l'ESC Dijon-Bourgogne ou le Directeur des Relations Internationales qui le représente,
- Le Directeur Académique et du Développement Pédagogique de l'ESC Dijon-Bourgogne ou le Directeur Knowledge & Transfer de l'ESC Dijon-Bourgogne qui le représente,
- Le représentant du monde économique.

La composition du Jury d'Admission fait l'objet chaque année d'un arrêté du Recteur d'Académie, représentant le Ministre chargé de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

- Les Président et Vice-Président,
- Le représentant du Recteur d'Académie,
- Le Directeur Général de l'ESC Dijon-Bourgogne ou le Directeur Général Adjoint de l'ESC Dijon-Bourgogne qui le représente,
- Le Directeur du Programme de l'ESC Dijon-Bourgogne ou le Directeur des Relations Internationales qui le représente,
- Le Directeur Académique et du Développement Pédagogique de l'ESC Dijon-Bourgogne ou le Directeur Knowledge & Transfer de l'ESC Dijon-Bourgogne qui le représente,
- Le représentant du monde économique.

La composition du Jury d'Admission fait l'objet chaque année d'un arrêté du Recteur d'Académie, représentant le Ministre chargé de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

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	7 700 €
Selon la branche	6 000 € – 7 920 €
Prise en charge	Branches concernées
7 700 €	Valeur par défaut · 188 branches
7 920 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNE chimie, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Sports Loisirs
6 500 €	CPNE Banque, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP des jardineries et graineteries
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 600 €	CPNEF de la Publicité
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 440 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 076 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc

Base légale

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

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	158	—	92 %	—
2018	176	—	91 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP19797

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36553

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.bsb-education.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35244/>