

Diplôme de Gestion et de Management des Entreprises

RNCP35323 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	311p, 313, 310
Formacode(s)	41054, 34287, 32154, 32130, 34052
Code(s) ROME	M1701, N1301, M1703, M1101, C1401
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

GROUPE RENNES SCHOOL OF BUSINESS · SIRET : 37832751400014

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'objectif du Diplôme de Gestion et de Management des Entreprises

est de viser l'acquisition des compétences nécessaires au métier de manager opérationnel en préparant à la gestion d'entreprise, dans un environnement académique international de haut niveau. Le titulaire de la certification maîtrise les outils opérationnels du management. Il possède les aptitudes managériales requises lui permettant, dans le contexte d'une économie globalisée en mutation, de mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise de manière efficace et responsable afin de créer durablement de la valeur pour l'entreprise, qu'il s'agisse d'une start-up ou d'un grand groupe.

Le tronc commun correspond aux blocs de compétences 1,2 et 3. En fonction du secteur d'activité visé, la certification prévoit une spécialisation au choix en fin de cursus : finance, marketing ou logistique (blocs 4,5 ou 6).

ACTIVITÉS VISÉES

Bloc 1 : Mise en œuvre de la stratégie d'une entité :

Le professionnel mène une analyse des priorités stratégiques de l'entité, il étudie ainsi les activités de l'entité et l'écosystème dans lequel elle évolue afin d'identifier les risques et opportunités propres à la structure. En cohérence avec la stratégie globale de l'entreprise, il formalise un plan d'action. Il assure le suivi de l'application du plan d'action, mesure les écarts et adapte le plan d'action si nécessaire. Il collabore étroitement avec les acteurs internes et externes à l'entreprise.

Bloc 2 : Assurer la gestion administrative et financière d'une entité :

Le professionnel réalise des prévisions budgétaires, il identifie les objectifs fixés et la situation financière, élabore un budget prévisionnel et le fait valider auprès de la direction financière. Il assure le suivi du budget, détecte les éventuels écarts et propose des actions correctrices. Il rédige les différents contrats commerciaux et de travail en fonction de la législation en vigueur et de l'accord passé entre les parties prenantes.

Bloc 3 : Gérer une équipe opérationnelle:

Le professionnel détermine les objectifs individuels et collectifs de l'équipe, assure le suivi de leur réalisation, communique régulièrement avec son équipe des avancements, des points positifs et des pistes d'amélioration, gère les conflits. Il évalue la performance de l'ensemble des membres de l'équipe et identifie des axes de développement des compétences .

Option 1, Bloc 4 : Assurer la gestion de la chaîne d'approvisionnement de l'entité :

Le professionnel diagnostique la performance de la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Il analyse ainsi les moyens et méthodes de gestion et explicite leur incidence sur les résultats. Le cas échéant, il identifie les dysfonctionnements et leurs causes. Il contribue à l'évolution de la politique d'approvisionnement en prévoyant la future demande des consommateurs, en menant une étude du meilleur rapport/qualité prix de l'offre et en planifiant les commandes et le dimensionnement des stocks. Il assure la gestion de l'approvisionnement, des stocks et des fournisseurs.

Option 2, Bloc 5 : Contribuer au développement financier de l'entité :

Le professionnel analyse la situation financière de l'entreprise, il identifie l'évolution du chiffre d'affaire, des bénéfices et des pertes, le ratio capitaux propres/endettement global et émet des préconisations d'amélioration. Il participe au choix des projets d'investissement en évaluant les projets potentiels et en identifiant ceux les plus rentables pour l'entreprise. Il analyse l'opportunité d'entrée sur un nouveau marché financier en s'appuyant sur une étude des objectifs, une analyse du marché, des avantages et des risques afin d'informer sa hiérarchie.

Option 3, Bloc 6 : Contribuer au développement commercial de l'entité:

Le professionnel diagnostique la performance commerciale de l'entreprise en s'appuyant sur une analyse de l'offre de l'entreprise, du marché et des méthodes de vente utilisées afin de positionner l'entreprise dans son environnement. Il propose une offre de produits et/ou services en réponse aux besoins du marché. Pour ce faire, il analyse les comportements et besoins des consommateurs, il positionne le produit/service et détermine les canaux de distribution. Il négocie les aspects commerciaux avec les parties prenantes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1.1 Identifier les risques et les opportunités de l'entité

C2.1 Élaborer un plan d'action en cohérence avec la stratégie globale de l'entité

C3.1 Contrôler la mise en œuvre du plan d'action

C4.1 Adapter le plan d'action en fonction des écarts constatés entre le plan initial et la réalité

C5.1 Faire état des activités, des avancements et des points de blocage

C1.2 Élaboration d'un budget prévisionnel

C2.2 Suivre un budget

C3.2 Élaborer les différents types de contrats

C1.3 Organiser l'activité de l'équipe

C2.3 Communiquer régulièrement avec son équipe en faisant état des avancements, des points positifs et des pistes d'amélioration et en prenant en compte les demandes de l'équipe

C3.3 Gérer les relations interpersonnelles

C4.3 Évaluer la performance de chaque membre de son équipe

C1.4 Évaluer la performance de la chaîne d'approvisionnement

C2.4 Contribuer à l'évolution de la politique d'approvisionnement

C3.4 Assurer la gestion de l'approvisionnement · C4.4 Assurer la gestion des fournisseurs

C1.5 Participer au diagnostic de la santé financière de l'entité

C2.5 Participer à l'identification des opportunités de projets d'investissement les plus rentables pour l'entité

C3.5 Analyser l'opportunité d'une entrée sur un nouveau marché

C1.6 Diagnostiquer la situation commerciale de l'entité

C2.6 Proposer une offre de produits et de services

C3.6 Négocier les aspects commerciaux avec les parties en présence

Blocs de compétences

RNCP35323BC01 — Mettre en œuvre la stratégie de l'entité

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.1 Identifier les risques et les opportunités de l'entité en s'appuyant sur une analyse des activités de la structure ainsi que de son secteur d'activité afin d'appréhender les priorités stratégiques de l'entité.

C2.1 Élaborer un plan d'action en cohérence avec la stratégie globale de l'entité en intégrant une démarche de développement durable, en formalisant les objectifs, les actions à effectuer et les moyens à allouer afin d'atteindre les objectifs fixés.

C3.1 Contrôler la mise en œuvre du plan d'action à l'aide

d'indicateurs de suivi afin de détecter les éventuels écarts.

C4.1 Adapter le plan d'action en fonction des écarts constatés entre le plan initial et la réalité en révisant les objectifs, les actions à effectuer et/ou les moyens à allouer afin de résoudre les dysfonctionnements.

C5.1 Faire état des activités, des avancements et des points de blocage en collaborant avec l'ensemble des services afin d'assurer la mise en œuvre de la stratégie de l'entité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude

de cas :

Sur

la base d'une étude de cas d'entreprise fictive portant sur une analyse de ses activités ainsi que de son secteur, le candidat devra identifier les priorités stratégiques, les risques et les opportunités propres à la structure.

Etudes

de cas : A

partir d'un cas réel d'entreprise portant sur l'élaboration d'un plan d'action, le candidat devra traduire la stratégie de l'entreprise en objectifs opérationnels, prioriser les actions à effectuer et les planifier.

Mise

en situation professionnelle : Dans

le cadre d'une mise en situation professionnelle portant sur le suivi de l'application d'un plan d'action, le candidat devra contrôler sa mise en œuvre à l'aide d'indicateurs, détecter les écarts et adapter la stratégie en conséquence.

Jeu

de rôle :

Sur

la base d'un scénario portant sur une réunion avec des représentants de services et sa hiérarchie, le candidat doit communiquer sur l'activité en cours, identifier les éléments bloquants et tenter de trouver une solution en partenariat avec les parties en présence.

RNCP35323BC02 — Assurer la gestion administrative et financière d'une entité

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.2 Élaboration d'un budget prévisionnel

en fonction des objectifs fixés, de la situation financière et en utilisant des techniques comptables afin de le faire valider auprès de la direction financière de l'entité

C2.2 Suivre un budget en

s'appuyant sur une analyse du bilan et du compte de résultat afin de détecter les éventuels écarts budgétaires préconiser des actions correctrices.

C3.2 Élaborer les différents

types de contrats au regard de la législation en vigueur et de l'accord entre les parties prenantes afin de cadrer les relations de travail ou commerciales.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle Sur la base d'une mise en situation professionnelle portant sur des prévisions budgétaires, le candidat doit élaborer un budget prévisionnel en fonction des objectifs fixés, de la situation financière. Le candidat doit présenter son budget lors d'un entretien.

Etude de cas A partir d'un budget d'entreprise, le candidat doit détecter les écarts budgétaires et proposer des actions correctrices permettant de les

réduire ou de les résoudre.

Etude de cas Sur la base d'un contrat commercial ou de travail, le candidat doit détecter les erreurs présentes et proposer une correction du contrat afin de le rendre conforme à la législation.

RNCP35323BC03 — Gérer une équipe opérationnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.3 Organiser l'activité de l'équipe en déterminant les

objectifs individuels et collectifs en attribuant les missions et en validant le travail effectué afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs fixés.

C2.3 Communiquer régulièrement avec son équipe en faisant état des avancements, des points positifs et des pistes d'amélioration et en prenant en compte les demandes de l'équipe afin de fédérer autour d'un projet commun.

C3.3 Gérer les relations interpersonnelles en choisissant le mode d'intervention adapté à la situation afin de prévenir et résoudre les conflits.

C4.3 Évaluer la performance de chaque membre de son équipe à l'aide d'outils et méthodes dédiés afin d'identifier les besoins de montée en compétence.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise

en situation professionnelle Sur

la base d'une mise en situation professionnelle portant sur la réorganisation de l'activité d'une équipe, le candidat doit redéfinir les objectifs individuels et collectifs, attribuer les missions et valider le travail effectué.

Le

candidat doit communiquer les avancements, les points positifs et les pistes d'amélioration.

Jeu

de rôle Sur

la base d'un scénario portant sur un conflit entre deux salariés, le candidat doit choisir le mode d'intervention adapté à la situation afin de résoudre le différend.

Mise

en situation professionnelle Sur

la base d'une mise en situation professionnelle portant sur l'évaluation des compétences d'un membre de l'équipe le candidat devra préparer un entretien afin d'identifier les évolutions du collaborateur et les axes de montée en compétence.

RNCP35323BC04 — Assurer la gestion de la chaîne d'approvisionnement de l'entité

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.4 Évaluer la performance de la chaîne d'approvisionnement

en analysant les moyens et méthodes de gestion et en identifiant les causes des éventuels dysfonctionnements afin d'expliquer leur incidence sur les résultats.

C2.4 Contribuer à l'évolution de la politique

d'approvisionnement en s'appuyant sur une étude du rapport qualité/ prix et sur une prévision de la future demande des consommateurs afin d'optimiser la chaîne d'approvisionnement et les stocks.

C3.4 Assurer la gestion de l'approvisionnement en

contrôlant le planning des commandes, en organisant la réception et le contrôle des produits livrés afin d'assurer le niveau des stocks permettant

d'assurer la continuité des activités de l'entité.

C4.4 Assurer la gestion des fournisseurs en les sélectionnant et en évaluant leurs prestations à l'aide d'indicateurs de performance afin d'identifier les axes d'amélioration.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise

en situation professionnelle

Sur la base d'une mise en situation professionnelle portant le diagnostic de performance d'une chaîne d'approvisionnement, le candidat doit analyser les moyens et méthodes de gestion afin d'expliquer leur incidence sur les résultats. Le candidat doit également identifier les éventuels dysfonctionnements et expliciter leur cause.

Étude

de cas

Sur la base d'une étude de cas d'entreprise, le candidat doit proposer une évolution de la politique d'approvisionnement. Il doit ainsi prévoir la future demande des consommateurs, réaliser une étude du rapport qualité/prix des produits et services, et proposer une planification des stocks et un planning de passation des commandes répondant aux besoins identifiés.

Mise

en situation professionnelle

Sur la base d'une mise en situation professionnelle portant sur la gestion de l'approvisionnement et des stocks, le candidat doit assurer le suivi des commandes en cours, organiser la réception et le contrôle des produits livrés. Le candidat doit également contrôler le niveau des stocks.

Mise

en situation professionnelle

Sur

la base d'une mise en situation professionnelle portant sur la gestion des fournisseurs, le candidat doit les sélectionner, évaluer leur prestation et identifier les axes d'amélioration.

RNCP35323BC05 — Contribuer au développement financier de l'entité

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.5 Participer au diagnostic de la santé financière de l'entité en mesurant l'évolution du chiffre d'affaire, des bénéfices et des pertes afin d'identifier les axes potentiels d'amélioration, des bénéfices et des pertes afin d'identifier les axes potentiels d'amélioration.

C2.5 Participer à l'identification des opportunités de projets d'investissement les plus rentables pour l'entité en s'appuyant sur des critères d'évaluation afin de contribuer au développement financier de la structure.

C3.5 Analyser l'opportunité d'une entrée sur un nouveau marché en s'appuyant sur une étude des objectifs, sur une analyse du marché, des risques et des différentes méthodes d'entrée sur un marché afin d'informer sa hiérarchie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude

de cas

Sur la base d'un cas d'entreprise le candidat devra diagnostiquer sa santé financière et proposer les axes potentiels d'amélioration.

Étude

de cas

Sur la base de plusieurs projets d'investissement, le candidat doit évaluer

chaque projet en s'appuyant sur la détermination de critères d'évaluation afin d'identifier le plus rentable pour l'entreprise. Il doit argumenter son choix lors d'une présentation orale.

Étude

de cas

Sur la base d'une étude de cas portant sur des marchés financiers, le candidat doit choisir parmi plusieurs marchés en analysant l'opportunité d'y entrer. Le candidat doit ainsi analyser les caractéristiques des différents marchés et identifier les risques et les opportunités associés.

RNCP35323BC06 — Contribuer au développement commercial de l'entité

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.6 Diagnostiquer la situation commerciale de l'entité

en s'appuyant sur une analyse du marché, de l'offre de l'entité, des méthodes de vente utilisées et des modes de distribution afin de positionner l'entité dans son environnement.

C2.6 Proposer une offre de produits et de services en

s'appuyant sur une analyse des comportements et besoins des consommateurs, en positionnant l'offre et en déterminant les modes de distribution afin de contribuer au développement commercial de l'entité.

C3.6 Négocier les aspects commerciaux avec les parties en

présence en faisant valoir des arguments tangibles, en tentant d'obtenir une contrepartie face à toute concession afin de trouver un accord favorable pour l'entité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise

en situation professionnelle

Sur la base d'une mise en situation professionnelle portant sur le diagnostic de la situation commerciale d'une entreprise, le candidat doit mener une étude de marché et une analyse des méthodes de vente utilisées.

Mise

en situation professionnelle

Sur la base d'une mise en situation professionnelle portant sur une nouvelle offre de produits, le candidat doit analyser les comportements et les besoins du marché cible et positionner l'offre en conséquence. Dans un second temps, le candidat doit déterminer le prix et les canaux de distribution pertinents au regard des objectifs et du marché cible.

Mise

en situation professionnelle

Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle portant sur la vente d'un produit auprès d'un professionnel, le candidat doit négocier les aspects commerciaux en faisant valoir des arguments tangibles. Il doit adapter sa posture à la situation et au produit proposé.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

· Bancaire · Logistique · Marketing, vente

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En fonction des missions qui lui sont confiées ainsi que du secteur d'activité dans lequel le titulaire de la certification exerce ses activités le manager opérationnel peut exercer les fonctions suivantes :

FINANCE & BANKING : Conseiller commercial en assurances, chargé de clientèle banque (particuliers), conseiller bancaire, Adjoint de Direction, Assistant Comptabilité / Contrôle de Gestion, Gestionnaire de contrats (assurances).

SALES & MARKETING : Chef de Produits Junior, Chargé d'études Marketing, Chargé de la Promotion des ventes,

Chargé de la Relation Client, Chargé de Communication, Chargé de projet en événementiel, Responsable Adjoint de magasin, Commercial sédentaire (bi-trilingue) ou Attaché Commercial, Assistant Export (bi-trilingue)
PURCHASING & SUPPLY CHAIN : Chargé d'administration des ventes / ventes export, Responsable Achats & Approvisionnements, Responsable Commercial Transports, Responsable Supply Chain, Assistant Acheteur international

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)	2 397 €
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · 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)	53 265
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	25 %
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique QBX01 — Gestionnaires de la banque et de l'assurance R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats 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, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE
La composition du Jury de Sortie est fixée chaque année par arrêté rectoral. · Le Président : un enseignant-chercheur choisi par le Recteur de l'Académie, · Un représentant du Recteur d'Académie (voix consultative) · Le Directeur Général et la Directrice des Programmes de l'ESC Rennes School of Business

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, VAE

La composition du Jury de Sortie est identique à celui qui se réunit pour statuer sur le parcours de formation suivi "après un parcours sous statut d'élève ou d'étudiant".

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	8 000 €
Selon la branche	6 000 € – 8 410 €

Prise en charge	Branches concernées
8 000 €	Valeur par défaut · 196 branches
8 410 €	CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Télécoms, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Mutualité, CPNEFP Transformation Laitière
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
6 500 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire
8 400 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
8 336 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 160 €	CPNE de la branche de l'hospitalisation privée à statut commercial et du thermalisme
7 900 €	CPNEF de la Publicité
7 200 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 110 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP19311

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36268

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.rennes-sb.fr/programmes/bachelor/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35323/>