

Diplôme de l'Ecole de Gestion et de Commerce de la Réunion

RNCP35779 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310m
Formacode(s)	32054
Code(s) ROME	D1402, M1704, M1705, M1204, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2025

Certificateur(s)

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

CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE · SIRET : 18974211700097

<https://reunion.cci.fr/>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Créée en 1990, l'EGC Réunion est partie intégrante du Réseau National des EGC.

L'Ecole a pour mission de former de futur manager ou collaborateur d'entreprise.

La certification proposée par l'Ecole est varié, alliant une pédagogie de groupe et un accompagnement individuel dans la construction du projet professionnel de l'apprenant.

Le cursus intègre aussi une ouverture sur le monde et donne aux certifiés l'opportunité d'élargir leur champ de compétence et de connaissance internationale à travers un stage à l'étranger en entreprise.

La certification délivrée permettra au diplômé de s'adapter et d'intégrer avec facilité le monde de l'entreprise.

ACTIVITÉS VISÉES

Le diplômé, de par son orientation généraliste et son positionnement au sein du middle management (encadrement intermédiaire) :

- Contribue à la définition de la stratégie marketing de l'entreprise, et en assure sa mise en œuvre dans toutes ses composantes (digital, e-business, GRC...);
- Participe à la politique commerciale de l'entreprise et commercialise l'offre en France et à l'étranger ;
- Maîtrise les fondamentaux de la gestion budgétaire et de l'analyse financière ;
- Assure le management d'une équipe ou d'un projet sous la responsabilité de la Direction.

Le diplômé est muni de larges compétences. Si les aspects marketing et commercial forment le cœur de métier, des compétences de management, économiques, de gestion et de communication sont nécessaires. Opérationnel, il doit répondre aux besoins actuels des entreprises et aussi s'adapter aux mutations des activités, que ce soit au sein d'une filiale de grande entreprise, d'une ETI, d'une PME ou de sa propre entreprise.

Sa polyvalence lui permettra à la fois de changer de poste ou de secteur d'activité, d'évoluer vers des postes d'encadrement, en France ou dans un contexte international.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Bloc 1 : Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre

- Elaborer un diagnostic marketing et en déduire des préconisations en termes de cible

- Mobiliser les méthodes et outils utilisés dans le domaine du marketing pour mettre en œuvre un plan de communication.
- Mixer les différents leviers du web marketing.
- Présenter une stratégie marketing définie et participer à une communication pour promouvoir l'entreprise en France et à l'international.

Bloc 2 : Participer à la politique commerciale de l'entreprise et commercialiser l'offre

- Elaborer un plan d'actions commerciales et les outils de son suivi.
- Préparer et mener une négociation commerciale, et conclure une vente.
- Participer au développement de l'activité à l'international.
- Gérer un portefeuille clients.
- Effectuer le suivi commercial de son secteur.

Bloc 3 : Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière

- Analyser les documents comptables et financiers
- Utiliser les outils analytiques de gestion
- Déployer des procédures de collecte de données
- Participer à l'établissement d'un budget et assurer le suivi de son entité

Bloc 4 : Manager un projet, une activité, une équipe

- Piloter un projet.
- Participer à la constitution de son équipe.
- Evaluer les résultats individuels et collectifs.
- Animer au quotidien

Blocs de compétences

RNCP35779BC01 — Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en oeuvre

LISTE DE COMPÉTENCES

Dans le respect des orientations générales de l'entreprise et en lien avec les services concernés, apporter sa contribution à la stratégie marketing par la mobilisation des outils et méthodes marketing :

- Elaborer un diagnostic marketing et en déduire des préconisations en termes de cible :
- Identifier les sources d'information nationale comme internationale et les données stratégiques (marché, secteur d'activité) pour élaborer un diagnostic ;
- Réaliser une analyse de segment de clientèle et de gamme de produits pour analyser le positionnement de l'offre de l'entreprise
- Identifier les cibles marketing et proposer une stratégie marketing adaptée aux cibles.

En vue de la distribution de l'offre produits / services :

- Définir les critères de sélection des partenaires potentiels
- Définir, négocier et mettre en place les modalités de partenariats
- Concevoir des actions et outils d'animation.

Mobiliser les méthodes et outils utilisés dans le domaine du marketing pour mettre en œuvre un plan de communication :

- Utiliser les méthodes et outils de communication et de promotion par cibles et par canaux
- Evaluer les investissements et les objectifs à atteindre ; effectuer un tableau de bord de suivi analytique et qualitatif.

Mixer les différents leviers du web marketing :

- Mesurer l'apport du digital dans une stratégie marketing
- Activer les leviers web marketing, réseaux sociaux, Mobiles / tactiles...
- Elaborer des préconisations pour optimiser les contenus.

Présenter une stratégie marketing définie et à participer à une communication pour promouvoir l'entreprise en France et à l'international :

- Présenter la cohérence globale de l'offre de l'entreprise
- Identifier les événements, les réseaux susceptibles d'être actionnés et la capacité de prise de décision de ses interlocuteurs
- Utiliser les outils et les supports de communication adaptés au contexte (cible, objectif...).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats doivent présenter les productions suivantes :

- Réaliser un diagnostic marketing : positionnement de l'offre, identification des cibles, grands axes du marketing mix
- Justifier les canaux de distribution à retenir pour un service ou un produit donné, en France et/ou à l'étranger
- Présenter, évaluer et participer à la mise en œuvre d'un plan d'actions de communication.

RNCP35779BC02 — Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Dans le respect de la politique tarifaire fixée par la direction de l'entreprise et de son environnement interne et externe, mener des actions commerciales les plus pertinentes et adaptées pour maximiser les potentiels de sa zone produit.

Elaborer un plan d'actions commerciales et les outils de son suivi :

- Définir et quantifier les objectifs opérationnels d'un plan d'actions commerciales
- Elaborer un mix d'actions commerciales à mettre en œuvre
- Organiser les opérations à mener, les prioriser, les planifier
- Budgétiser le plan d'actions
- Elaborer et mettre en place les tableaux de bord permettant de rendre compte des résultats d'activité
- Analyser les résultats, identifier les écarts et en déduire des axes de progrès
- Communiquer le plan d'actions en interne/externe.

Préparer et à mener une négociation commerciale, et à conclure une vente :

- Identifier et analyser les besoins du client
- Elaborer une proposition commerciale dans le respect des attentes du client (cahier des charges...)
- Maîtriser les techniques de vente et les utiliser en cohérence avec la politique de l'entreprise
- Mener un entretien de vente adapté à l'acheteur
- Etablir un contrat comportant un volet juridique et intégrant la couverture des risques
- Appliquer la politique tarifaire de l'entreprise
- Etablir des factures/bons de commande conformes à la négociation
- Renseigner les outils d'aide à la vente (catalogues...) et faire de la vente additionnelle.

Participer au développement de l'activité à l'international :

- Effectuer une recherche sur les marchés étrangers
- Mesurer les risques inhérents à l'import-export
- Prendre en compte les contraintes logistiques, d'approvisionnement, l'organisation des douanes
- Négocier dans un contexte pluriculturel.

Capacité à gérer un portefeuille clients :

- Identifier les sources d'information et les données stratégiques de la veille concurrentielle
- Expertiser un portefeuille clients, repérer les grands comptes et identifier les prospects
- Concevoir un programme mix de fidélisation et de prospection, ainsi que les modalités de son suivi
- Evaluer la pertinence des programmes mis en œuvre.

Effectuer le suivi commercial de son secteur :

- Effectuer la veille de son secteur
- Assurer la mesure de satisfaction client et la relation après-vente
- Utiliser les outils de fidélisation et de prospection
- Optimiser son temps de travail, en organisant son activité et en planifiant ses déplacements
- Rendre compte de ses activités.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats doivent présenter les productions suivantes :

- Elaborer un plan d'actions commerciales et les outils de son suivi
- A partir d'une proposition commerciale, négocier / vendre un produit ou un service
- Présenter une analyse de portefeuille et faire des préconisations; Mettre en œuvre une action de prospection ou de fidélisation.

RNCP35779BC03 — Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière

LISTE DE COMPÉTENCES

Dans le cadre du pilotage d'une entité, estimer et contrôler la rentabilité d'un produit ou d'une activité

Analyser les documents comptables et financiers :

- S'approprier les tableaux permettant l'analyse financière de l'entreprise et synthétiser les résultats

- Calculer les ratios-clés de mesure de la performance et mesurer les écarts
- Etablir des états prévisionnels
- Valider la faisabilité des projets et des anticipations au moyen de techniques et modes de calcul adaptés

Utiliser des outils analytiques de gestion :

- Repérer et analyser les indicateurs potentiels en prenant en compte les contraintes juridiques, économiques et réglementaires résultant du marché
- Exploiter les données de la comptabilité générale; Analyser les charges de l'entreprise, entité, unité...
- Proposer/développer/adapter le système de calculs des coûts le plus pertinent pour l'entreprise
- Mener une étude sur les coûts constatés, intégrant l'analyse du fonctionnement de l'entreprise
- Elaborer des rapports et rédiger des préconisations pour la mise en œuvre d'actions correctives.

Déployer des procédures de collecte de données :

- Intégrer les contraintes fiscales, juridiques et comptables applicables à l'entreprise
- S'approprier les procédures et modes opératoires et les expliciter
- Collecter et analyser les informations nécessaires à la mise en place d'indicateurs de contrôle de la performance
- Accompagner et contrôler l'application des procédures et modes opératoires auprès des parties prenantes internes et externes.

Participer à l'établissement d'un budget et à assurer le suivi de son entité :

- Etablir un budget, suivre son application et analyser les écarts
- Etablir un budget prévisionnel
- Assurer le suivi notamment budgétaire de son entité au moyen de tableaux de bord
- Sur la base du suivi réalisé, contrôler les résultats
- Réaliser le Reporting ascendant et descendant.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats doivent présenter les productions suivantes :

- Présenter une analyse des documents comptables et financiers, et établir une note de synthèse avec des préconisations
- Etablir un tableau de bord comportant des indicateurs de gestion et formuler des préconisations
- Effectuer un reporting d'activité comportant notamment une analyse budgétaire.

RNCP35779BC04 — Manager un projet, une activité, une équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Dans un contexte hiérarchique ou non, assurer le Management d'une équipe ou d'une activité pour atteindre les objectifs fixés par sa Direction

Piloter un projet :

- Organiser les grandes étapes du projet
- Constituer son équipe et manager hors hiérarchie
- Etablir un phasage
- Bâtir un business plan
- Contrôler l'avancement et gérer les risques
- Communiquer dans le cadre et autour du projet.

Participer à la constitution de son équipe :

- Identifier les besoins en compétences
- Elaborer les outils d'aide au recrutement
- Participer au processus de recrutement
- Prendre en compte l'environnement juridique du travail dans l'opération de recrutement.

Evaluer les résultats individuels et collectifs :

- Consolider, analyser les tableaux de bord d'activité et en interpréter les résultats
- Effectuer le suivi et le contrôle des activités de chacun des collaborateurs en identifiant les points forts et les faiblesses
- Déterminer les critères d'évaluation de la performance applicable à une équipe.

Animer au quotidien :

- Organiser le travail de l'équipe
- Faire circuler l'information et utiliser des outils de travail collaboratifs adaptés au présentiel et au distanciel
- Conduire des réunions et susciter l'adhésion et la motivation de son équipe
- Développer son réseau professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats doivent présenter les productions suivantes :

- Présenter une conduite de projet
- Mener une opération de recrutement
- Présenter un rapport d'activité d'équipe, quantitatif et qualitatif
- Conduire une réunion, un entretien, un compte rendu d'équipe.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le diplôme oriente son titulaire vers des fonctions commerciales, gestion, marketing et management, essentiellement dans des PME en demande régulière d'encadrement intermédiaire.

De ce fait, le diplômé exerce dans tous les secteurs d'activité.

Les 4 secteurs d'activité dominants sont :

- Le commerce de gros et la grande distribution
- L'industrie et le transport
- Les services aux entreprises
- La banque et l'assurance.

70% des diplômés sont employés dans des TPE ou PME (moins de 250 salariés), où leur polyvalence constitue pour l'entreprise un atout précieux, et pour le diplômé un facteur d'évolution rapide de carrière.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attaché ou conseiller commercial/ Responsable commercial, responsable des ventes
- Chargé de clientèle/ Responsable de la relation clientèle
- Chargé de marketing/ Responsable marketing
- Assistant au contrôle de gestion/ Contrôleur de gestion

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant

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)	Élevée (4/5) 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)	2 793 €
Familles professionnelles (FAP)	L1X60 — Employés de la comptabilité · tension 4/5 (Élevée) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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)	58 212
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	4 %

Familles professionnelles (FAP)

L1X60 — Employés de la comptabilité
L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables
L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)
R1X68 — Employés des services commerciaux
R2X80 — Attachés 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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation initiale, l'accès en 1ère année est ouvert aux titulaires d'un bac toutes filières (inscription et admissibilité au concours via PARCOURSUP)

L'admission en 3ème année s'effectue sur dossier, test de niveau et entretien de motivation sous condition d'une validation en amont de 120 ECTS.

Dans le cadre d'une VAE, il est demandé au candidat de répondre aux prérequis fixés par la loi de modernisation sociale de 2002 et d'afficher une expérience professionnelle dans chacun des 4 blocs de compétences.

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

La procédure de nomination des jurys d'admission et de fin d'études (diplôme) s'effectue dans le respect des règles fixées par l'arrêté du 8 mars 2001 relatif aux diplômes délivrés par les établissements d'enseignement supérieur privés et consulaires habilités à délivrer un diplôme revêtu du visa ministériel et les consignes figurant dans le BO n° 30 du 23 juillet 2020.

La composition et la date de réunion des jurys sont soumises au Recteur de l'Académie de La Réunion, au plus tard, un mois avant la date prévue de ladite réunion.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury, nommé par la Direction de l'EGC Réunion, est composé :

- D'un(e) Président(e) du jury, représentant(e) du monde économique nommé(e) par le Président de la CCI Réunion ou son délégataire,
- D'un(e) représentant(e) des salariés, ancien(ne) élève diplômé(e) de l'EGC,
- D'un(e) chef(fe) d'entreprise,
- D'un(e) représentant(e) du conseil pédagogique de l'EGC Réunion

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	7 604 €
Selon la branche	7 500 € – 8 266 €
Prise en charge	Branches concernées
7 604 €	Valeur par défaut · 210 branches
8 266 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	47	0	83 %	100 %
2019	55	0	82 %	100 %
2018	42	0	80 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41193

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.egc-reunion.re/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35779/>