

Diplôme de management international

RNCP35847 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DipViGrL — Diplôme visé grade de licence
Code(s) NSF	310, 312
Formacode(s)	34554, 34271, 32120, 32006, 34052
Code(s) ROME	D1406, M1703, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	09/04/2022

Certificateur(s)

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

ESSCA · SIRET : 78611672300010

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le titulaire de la certification est un responsable plurivalent en gestion, qui évolue au sein des secteurs du commerce, de la vente et du digital, dans un environnement international (en France et à l'étranger). La certification prépare aux fonctions de manager opérationnel, responsable d'unités de gestion. Dans un contexte où les échanges commerciaux entre différents espaces économiques s'accroissent et se complexifient, la certification répond aux besoins en cadres spécialisés dans la négociation internationale, le management, et l'encadrement interculturel.

ACTIVITÉS VISÉES

Le Diplômé en Management International est un manager opérationnel. Il accomplit les missions suivantes :

- management ;
 - conception d'actions de marketing sur un ou plusieurs produits ;
 - conception et mise en œuvre d'actions commerciales.
- Il exerce ses activités dans un environnement digitalisé et international.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Ce professionnel doit posséder des connaissances et des compétences en :

Marketing: pour concevoir et assurer la mise en œuvre de toutes les actions marketing d'un ou plusieurs produits. L'entreprise doit lancer et promouvoir ses produits en adéquation avec sa stratégie de communication. Le professionnel connaît le marché, les tendances et la concurrence afin de proposer une analyse, un positionnement, des actions, une politique de distribution. En agence spécialisée ou en cabinet de conseil, le professionnel s'occupe d'un ou de plusieurs clients pour vendre, adapter, anticiper les besoins et les tendances des consommateurs par rapport aux produits.

Commercialisation: pour vendre et développer les marges et le chiffre d'affaires, le professionnel doit appliquer la politique commerciale de l'entreprise dans un secteur géographique donné. Il recommande un ou des produits, est le responsable du chiffre d'affaires de son rayon/secteur, de la rentabilité et de la fidélisation du client.

Achat: pour négocier et conclure les achats de tous produits nécessaires à la production de l'entreprise et à son bon fonctionnement, aux meilleures conditions de qualité, prix et délais dans le but d'assurer une meilleure rentabilité de production.

Import et Export: dans un contexte international (import/export), le professionnel doit être capable de décider et d'agir, d'assurer le pilotage d'un ou de plusieurs projets et de gérer les relations avec les partenaires impliqués dans une

zone géographique donnée.

Blocs de compétences

RNCP35847BC01 — Recueillir et analyser des données pour contribuer à l'élaboration d'une stratégie marketing et communication

LISTE DE COMPÉTENCES

- B1.C1. Réaliser un diagnostic interne et externe pour identifier les forces et faiblesses de l'entreprise face aux opportunités et aux risques liés à l'environnement
- B1.C2. Segmenter un marché pour déterminer les cibles de clients potentiels et choisir un positionnement produit
- B1.C3. Analyser des données pour identifier les tendances d'un marché et anticiper les comportements des clients
- B1.C4. Etablir le marketing mix d'un produit pour lancer une nouvelle offre sur un marché
- B1.C5. Concevoir un plan de communication multicanal pour diffuser l'information produit vers les acheteurs potentiels et les acteurs internes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas individuelle portant sur l'analyse stratégique de l'environnement et le diagnostic interne de l'entreprise. L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit et une présentation orale où l'on valide chez l'apprenant la maîtrise des outils d'analyse de l'environnement externe et interne et la capacité à prendre en compte des dimensions multiples dans l'analyse. MultiMedia communication project. Travail de groupe pour l'élaboration d'une stratégie marketing et communication. L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit où l'on valide chez l'apprenant la capacité à sourcer et analyser des données en adoptant des méthodologies robustes pour livrer un rendu pertinent. Un Certificat de compétences sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences B1 de la certification.

RNCP35847BC02 — Gérer les finances de l'entreprise en vue d'optimiser la performance économique

LISTE DE COMPÉTENCES

- B2.C1. Intégrer les axes et les objectifs stratégiques pour élaborer un budget prévisionnel pluriannuel
- B2.C2. Analyser et interpréter un bilan et un compte de résultats pour évaluer la santé financière et la performance économique d'une entreprise
- B2.C3. Mobiliser les principaux ratios pour procéder à l'analyse financière d'une entité économique
- B2.C4. Déterminer les structures de coûts et de marges pour piloter l'atteinte d'objectifs de rentabilité
- B2.C5. Analyser les flux financiers pour mesurer la capacité d'autofinancement de l'entreprise
- B2.C6. Prendre en compte le cadre fiscal et légal pour évaluer le résultat net de fin d'année
- B2.C7. Préparer un audit financier pour évaluer les actifs et analyser la performance opérationnelle d'une entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas individuelles portant sur l'enregistrement des opérations comptables, l'établissement du compte de résultat et du bilan, les tableaux de flux financiers, l'analyse financière sur la base des principaux ratios, la préparation d'un audit financier, l'incidence fiscale et légale sur la formation du résultat net. Analyse financière et diagnostic de performance d'une société à choisir parmi celles proposées par l'intervenant. Un Certificat de compétences sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences B2 de la certification

RNCP35847BC03 — Manager les hommes et les projets pour réussir à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

B3.C1. Recueillir les besoins d'un commanditaire international pour les transformer en cahier des charges fonctionnel

B3.C2. Négocier en langue étrangère avec un commanditaire pour fixer les objectifs et les livrables d'un projet

B3.C3.

Mobiliser les principales techniques de

conduite de projet pour exécuter la stratégie et produire des livrables conformes aux attentes du commanditaire

B3.C4.

Répartir les

tâches et coordonner les actions à l'intérieur d'un projet ou d'une entité économique pour optimiser la collaboration entre équipes distantes

B3.C5.

Développer son intelligence émotionnelle pour améliorer son efficacité personnelle en

comprenant ses émotions et celles des autres

B3.C6.

Prendre en compte

le comportement organisationnel et les dynamiques de groupes pour répartir les tâches et les processus dans les équipes

B3.C7.

Participer à la diffusion des principes liés à la RSE et à l'éthique pour assurer un

développement durable des activités de l'entreprise

B3.C8. Adopter une posture d'ouverture et d'écoute pour développer un management multiculturel efficace

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas individuelles portant sur le comportement organisationnel, la théorie des organisations, la dynamique de groupes, la RSE, l'éthique et le développement durable. L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit et une présentation orale où l'on valide chez l'apprenant des compétences fondamentales en management.

Travail de groupe sur un projet proposé par les intervenants professionnels au cours duquel les apprenants doivent recueillir les besoins d'un commanditaire en anglais et conduire un projet pour produire les livrables attendus.

L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit et une présentation orale où l'on valide chez l'apprenant la capacité à respecter les objectifs initiaux du projet

Un Certificat de compétences sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences B3 de la certification

RNCP35847BC04 — Intégrer les pratiques du commerce international pour développer les ventes

LISTE DE COMPÉTENCES

B4.C1. Concevoir un plan d'action commercial pour augmenter les parts de marché en pilotant la rentabilité

B4.C2. Mobiliser des connaissances en droit des affaires pour décrypter les principaux enjeux liés à une transaction internationale

B4.C3. Sélectionner et mettre en place des outils de gestion de la relation client pour mieux fidéliser un acheteur

B4.C4. Intégrer les ressorts interculturels et le droit des affaires internationales pour mener des négociations commerciales en anglais

B4.C5. Prendre en compte les contraintes

logistiques et douanières pour réaliser les achats de composants et les ventes de produits finis

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas individuelles portant sur l'élaboration d'un plan d'action commercial, le droit des affaires internationales, les

contrats de ventes et d'achats à l'international. L'évaluation des compétences se

fait à travers un rendu écrit où l'on valide chez l'apprenant les compétences fondamentales en commerce international.

Mise en situation:

Jeu de rôle managérial proposant plusieurs situations réelles simulées : négociation de contrats commerciaux, gestion d'une chaîne d'approvisionnement, pilotage de l'action commerciale à l'aide d'un logiciel de CRM. L'évaluation des compétences se fait à travers une observation des attitudes et des comportements et une analyse des décisions prises en situation où sont validés les savoir-faire de l'apprenant en matière de commerce, de négociation, de gestion de la chaîne d'approvisionnement et de CRM.

Un Certificat de compétences

sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences B4 de la certification

RNCP35847BC05 — Participer au développement d'une plate-forme e-commerce pour proposer une offre de produits ou services via internet

LISTE DE COMPÉTENCES

B5.C1. Concevoir une offre de produits ou services spécifique accessible via internet pour développer le chiffre d'affaires et les parts de marché

B5.C2. Contribuer

à la spécification de l'interface entre l'internaute et le site pour optimiser l'expérience client tout au long du processus d'achat

B5.C3. Organiser la chaîne d'approvisionnement d'une plateforme e-business

pour atteindre les niveaux de disponibilité et de qualité de l'offre attendu par le client

B5.C4. Mobiliser les techniques de référencement naturel et de publicité payante pour augmenter la fréquentation du site

B5.C5. Analyser les données de trafic sur le site et proposer des améliorations sur le plan de l'ergonomie et de l'expérience client

B5.C6. Mettre en œuvre un processus de paiement dématérialisé pour assurer la fluidité et la sécurité de toutes les transactions

B5.C7. Mobiliser les langages informatiques appropriés pour coder une page de site web

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Travail de groupe sur un projet proposé par les intervenants professionnels au cours duquel les apprenants doivent définir un projet e-business et réaliser un prototype de plateforme e-business

L'évaluation des compétences se

fait à travers un rendu écrit et une présentation orale où l'on valide chez

l'apprenant la capacité à participer concrètement au développement d'un projet e-business.

Travaux pratiques sur le référencement naturel et l'achat d'espace sur internet, l'analyse du trafic sur la plateforme, le développement de page web spécifique. L'évaluation des compétences est centrée autour de la maîtrise des outils de référencement (SEO, et SEA) et des analyseurs de trafic (Google Analytics et autres)

Un Certificat de compétences

sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences B5 de la certification.

RNCP35847BC06 — Mobiliser les techniques de marketing digital pour commercialiser un produit ou un service

LISTE DE COMPÉTENCES

B6.C1. Concevoir et mettre en œuvre un plan de communication omnicanal pour exploiter les possibilités offertes par le marketing digital

B6.C2. Mobiliser les réseaux sociaux pour développer la réputation d'une marque sur internet

B6.C3. Sélectionner des prestataires et partenaires externes, fournisseurs d'études

de marché ou agences de publicité et de communication digitale, pour optimiser les actions marketing

B6.C4. Mettre en place un outil de gestion de la relation clients pour mieux connaître ses besoins et le fidéliser

B6.C5. Explorer les enjeux de l'analyse de données

massives pour éclairer le champs marketing

B6.C6. Prospector de nouveaux clients pour augmenter les parts de marché en respectant les objectifs de marge

B6.C7. Mobiliser les techniques avancées de négociation pour conclure un contrat de ventes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas

individuelles portant sur l'élaboration d'un plan de communication digital, la mise en place de stratégie globale SEM (SEO, SEA, SMO), contrat de ventes par internet,

L'évaluation des compétences se

fait à travers un rendu écrit où l'on valide chez l'apprenant le niveau de

maitrise des techniques de marketing digital

Travaux pratiques sur les données massives structurées et non structurées, l'utilisation d'un CRM et les techniques de ventes vis les réseaux sociaux.

L'évaluation des compétences est centrée autour de la maitrise des outils de base pour analyser les données, la maitrise des techniques de WOM sur internet et des outils logiciels pour la gestion de la relation client (CRM)

Un Certificat de compétences sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de

compétences B6 de la certification

RNCP35847BC07 — Intégrer les principales fonctions et processus de l'entreprise pour optimiser le management d'un centre de profit

LISTE DE COMPÉTENCES

B7.C1. Identifier l'ensemble des parties prenantes pour travailler en réseau avec l'écosystème de l'entité gérée

B7.C2. Elaborer un modèle économique pour optimiser

la monétisation des activités

B7.C3. Mettre en place une organisation, des processus et des procédures de contrôle de manière à assurer le bon déroulement des opérations

B7.C4. Mettre en œuvre des indicateurs pour piloter

la performance économique et sociale de l'entité gérée

B7.C5. Exercer son leadership pour fédérer les équipes, gérer les conflits et susciter l'adhésion des personnels

B7.C6. Lier le système d'information et les

processus de gestion afin de produire un reporting de qualité

B7.C7. Prendre en compte les contraintes de la

chaîne d'approvisionnement pour garantir la disponibilité de l'offre auprès des clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas individuelles portant sur l'évaluation de modèles économiques, les indicateurs de performance, les éléments fondamentaux du reporting commercial et financier. L'évaluation des compétences se

fait à travers un rendu écrit où l'on valide chez l'apprenant le niveau de

maitrise des principaux concepts : indicateurs clef de performance, reporting et business modèles.

Simulation de Gestion Jeu sérieux managérial où les

apprenants sont immergés dans un univers compétitif et doivent prendre des

décisions pour optimiser la création de valeur au sein d'un centre de profit.

L'évaluation est réalisée à travers le simulateur qui évalue la valeur

boursière de l'entreprise en fin de période selon les décisions prises par

chaque groupe. Elle est également réalisée à travers l'observation des attitudes et comportements des joueurs pendant la simulation.

Un Certificat de compétences

sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de

compétences B7 de la certification.

RNCP35847BC08 — Intégrer les principales fonctions de l'entreprise pour manager un centre de profit dans le domaine du sport

LISTE DE COMPÉTENCES

B8.C1. Identifier et caractériser l'environnement de l'entité gérée pour tisser des liens avec les acteurs du domaine sportif au sein de l'écosystème visé

B8.C2. Elaborer un business model pour monétiser des activités liées au management dans le domaine du sport.

B8.C3. Mettre en place une organisation, des processus et des procédures de contrôle de manière à assurer le bon déroulement des opérations

B8.C4. Mettre en œuvre des indicateurs de suivi de la performance économique et sociale de l'entité gérée en se comparant aux autres acteurs du domaine sportif visé

B8.C5. Exercer son leadership pour fédérer les équipes, gérer les conflits et susciter l'adhésion des personnels autour des valeurs et des cultures sportives

B8.C6. Lier le système d'information et les processus de gestion afin de produire un reporting de qualité

B8.C7. Prendre en compte les contraintes de la chaîne d'approvisionnement pour garantir la disponibilité de l'offre auprès des clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas individuelles portant sur les éléments fondamentaux du reporting commercial et financier ainsi que sur les modèles

économiques et les indicateurs de performance en usage dans le domaine sportif.

L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit où l'on valide chez l'apprenant le niveau de maîtrise des principaux concepts : indicateurs clef de performance, reporting et business modèles et sa maîtrise spécifiques du domaine sportif.

Simulation de gestion. Jeu sérieux managérial où les apprenants sont immergés dans un univers compétitif et doivent prendre des décisions pour optimiser la création de valeur au sein d'une entreprise spécialisée en management du sport. L'évaluation est réalisée à travers le simulateur qui évalue la valeur boursière de l'entreprise en fin de période. Elle est également réalisée à travers l'observation des attitudes et comportements des joueurs pendant la simulation.

Un Certificat de compétences sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences B8 de la certification

RNCP35847BC09 — Développer l'intelligence marketing et les relations commerciales internationales pour augmenter le chiffre d'affaires et les parts de marché

LISTE DE COMPÉTENCES

B9.C1 Recueillir et analyser des données pour identifier les nouveaux usages et les nouveaux besoins dans de nouveaux pays

B9.C2 Transformer les données en informations utiles pour orienter les prises de décision marketing

B9.C3 Rassembler des informations pour participer à élaboration d'une stratégie marketing par pays

B9.C4 Prospector de nouveaux clients internationaux pour développer le volume des ventes à l'export

B9.C5 Intégrer les aspects multiculturels pour gérer des équipes et des opérations à l'international sur plusieurs continents

B9.C6 Prendre en compte les contraintes d'une chaîne logistique internationale globale pour garantir la disponibilité d'une offre produits ou services auprès des clients

B9.C7 Mobiliser des connaissances avancées en droit des affaires pour négocier des contrats avec un fournisseur ou un client international

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas individuelles portant sur l'analyse stratégique d'un nouvel environnement – pays, les concepts de culture et de

multiculturalité, le droit des affaires internationales. L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit où l'on valide chez l'apprenant le niveau de maîtrise des principaux thèmes abordés dans les cas.

Simulation de gestion. Jeu sérieux managérial où les apprenants sont immergés dans un univers compétitif et doivent prendre des décisions pour concevoir et mettre en œuvre une stratégie de développement commercial à l'international. L'évaluation est réalisée à travers le simulateur qui évalue les parts de marchés et le volume d'affaires réalisé par chaque entreprise en fin de période selon les décisions prises par chaque groupe.

Un Certificat de compétences sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences B9 de la certification

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les métiers visés peuvent s'exercer dans tous types de secteurs.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire de ce diplôme peut exercer les fonctions suivantes :

- Assistant Category Manager, assistant chef de produits, assistant marketing/commercial, assistant chef de projet, assistant achat, technico-commerciaux
- International project coordinator, logistics operator, responsable import/export, responsable zone export, responsable promotion des ventes, business developer, responsable réseau, responsable achat, chargé de clientèle.

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, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Jury de diplôme composé de :

- un représentant du Recteur d'Académie
- le président et vice-président du jury, enseignant-chercheur nommé par le Recteur d'Académie
- le directeur d'Ecole
- enseignants
- un représentant de l'entreprise

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Jury de diplôme composé de :

- un représentant du Recteur d'Académie
- le président et vice-président du jury, enseignant-chercheur nommé par le Recteur d'Académie
- le directeur d'Ecole
- enseignants
- un représentant de l'entreprise

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	8 045 €
Selon la branche	6 000 € – 8 489 €
Prise en charge	Branches concernées
8 045 €	Valeur par défaut · 183 branches
8 489 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE Branche ITV, CPNE des Télécoms, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Import-Export
8 400 €	CPNEF de l'audiovisuel, CPNEFP commerces quincaillerie, CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire
8 435 €	CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP des commerces de gros
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
6 500 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire
6 000 €	CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie
8 300 €	CPNEF de la Publicité
8 090 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie
8 000 €	CPNE chimie
7 927 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 426 €	CPNEFP Sports Loisirs
7 207 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 200 €	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 09/04/2022

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP29204

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36327

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35847/>