

Diplôme Supérieur en Marketing, Commerce et Gestion

RNCP35931 · 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	31/08/2023

Certificateur(s)

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

CHAMBRE COMMERCE INDUSTRIE DE LA DROME · SIRET : 18263001200041

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Diplôme Supérieur en Marketing, Commerce et Gestion » a pour vocation de certifier des collaborateurs polyvalents et est surtout adaptable à l'évolution des marchés (mondialisation et volatilité plus grande du client) et à la digitalisation des techniques commerciales et marketing.

Les compétences multiples proposées au sein de cette certification répondent aux besoins des entreprises des territoires très largement composées de TPE-PME, à savoir, des capacités d'innovation afin de renouveler les concepts, de développer des offensives commerciales multi-formes, de proposer des réponses individualisées et des offres plus personnalisées et adaptées au profil de la clientèle ...

Les entreprises demandent également aux fonctions commerciales et marketing de maîtriser la communication sur les médias sociaux et d'effectuer de la veille concurrentielle. De nouveaux métiers ont émergé tels que des responsables de e-commerce, webmarketer, community manager.

Face à cette évolution des fonctions et des compétences attendues, le référentiel propose des activités telles que « se positionner sur les marchés étrangers », « activer les leviers web marketing, réseaux sociaux, mobiles ... ».

La comptabilité et l'analyse financière sont, quant à elles, orientées « comme de réelles activités support » aux activités commerciales et marketing.

ACTIVITÉS VISÉES

La certification se compose de 4 blocs :

Bloc 1 – Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en oeuvre

Principales activités :

- L'analyse du positionnement d'une offre sur le marché national ou international
- L'élaboration de préconisations marketing
- La mise en oeuvre et l'évaluation d'un plan de communication intégrant le digital
- La mobilisation de réseaux, canaux et circuits de distribution
- La communication en interne et en externe pour promouvoir l'offre de l'entreprise

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

Principales activités :

- L'élaboration, la mise en oeuvre et l'évaluation d'un plan d'actions commerciales
- La fidélisation commerciale

- La prospection commerciale
- La gestion d'un portefeuille clients
- La négociation commerciale, sur un marché français ou à l'étranger

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

Principales activités :

- L'établissement de prix et de calculs de rentabilité
- Le renseignement d'indicateurs d'activités, de résultats et de performance
- L'analyse de tableaux de bord, de documents comptables et financiers
- La gestion d'une unité et le suivi de la performance attendue
- L'élaboration d'un budget et son évaluation

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

Principales activités :

- Le pilotage de projet
- Le management d'équipe
- L'animation et la motivation au quotidien
- L'optimisation des résultats individuels et collectifs

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire est capable de :

- En utilisant les méthodes et outils du marketing, mener une analyse de l'environnement concurrentiel, pour un positionnement optimal sur son marché
- A partir d'une problématique définie et d'une stratégie arrêtée par l'entreprise, élaborer un plan marketing qui mobilise divers réseaux, canaux et circuits
- Afin d'atteindre les résultats fixés dans le plan marketing, préciser le calendrier et les moyens nécessaires pour le déploiement de la stratégie à mettre en oeuvre
- A partir d'une problématique définie et d'une stratégie arrêtée par l'entreprise, présenter et justifier auprès de sa direction un plan de communication qui mobilise divers réseaux, canaux et circuits
- En relation avec les services financiers, élaborer le budget prévisionnel pour l'opération en relation avec le service financier et les indicateurs du suivi
- En tenant compte du plan marketing ainsi que des enseignements des précédents plans commerciaux et du potentiel de son portefeuille, repérer les orientations à privilégier pour l'élaboration d'un nouveau plan d'actions commerciales, en relation avec les différentes directions de l'entreprise
- A partir des orientations retenues, planifier un plan d'actions commerciales en priorisant les actions, les moyens, et en définissant les outils de son suivi
- Afin de développer un portefeuille, mettre en oeuvre un programme de prospection dans le respect du plan d'actions
- Afin de défendre un portefeuille, mettre en oeuvre un programme de fidélisation dans le respect du plan d'actions
- A partir des informations recueillies sur le client et sur le marché, et dans le respect des consignes commerciales fixées par l'entreprise, préparer la négociation commerciale en identifiant l'adéquation possible entre les besoins du client et les capacités de réponses de l'entreprise
- Après avoir vérifié l'intérêt à agir, structurer une proposition commerciale et préparer les documents supports de l'argumentaire afin de défendre l'offre devant le client
- En adaptant sa stratégie au déroulement de l'entretien conduire un entretien, en français ou dans un contexte international, pour aboutir à un résultat satisfaisant
- Seul ou avec l'appui de son supérieur, conclure une négociation en vérifiant l'accord du client sur les différents termes de la proposition commerciale
- En collaboration avec les autres services de l'entreprise, déterminer le coût réel d'un produit en identifiant toutes les charges de l'entreprise
- Dans le respect de la politique de l'entreprise, estimer la viabilité économique d'un projet ou d'un produit à partir du calcul de ratios-clés et d'un état prévisionnel
- En intégrant les obligations légales et les engagements en termes de responsabilité sociale et sociétale, établir des indicateurs et tableaux de bord sur la performance générale attendue
- Au regard des charges et recettes constatés et en lien avec les autres services de l'entreprise, analyser le fonctionnement de l'entreprise en termes de métiers, tâches, unités, afin d'en améliorer la performance
- Afin de mesurer la performance d'une activité ou d'une entreprise, contribuer à l'élaboration de rapports d'audit

permettant de déterminer des actions correctives pour améliorer la rentabilité de l'entreprise

- En fonction des objectifs fixés et des besoins en compétences identifiés, participer à la constitution de son équipe en déterminant les ressources humaines nécessaires à son activité
- Dans le respect des résultats attendus, et afin d'obtenir une validation de la direction, établir le phasage d'un projet et une analyse de faisabilité en identifiant les risques, le business plan et le chemin critique

Blocs de compétences

RNCP35931BC01 — Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en oeuvre

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Maîtriser les méthodes et outils d'élaboration d'un diagnostic marketing
2. Elaborer des préconisations sur le positionnement de l'offre et la cible marketing
3. Identifier et mobiliser les réseaux, canaux et circuits de distribution
4. Elaborer et mettre en oeuvre un plan de communication
5. Intégrer le digital pour une stratégie marketing pluri-média

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Ecrit : Audit marketing - Epreuve individuelle

Oral : Plan de communication - Epreuve individuelle ou collective (4 personnes max)

RNCP35931BC02 — Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Définir un plan d'actions commerciales et mesurer sa performance
2. Mener une négociation complète
3. Se positionner sur les marchés étrangers
4. Gérer un portefeuille clients
5. Effectuer le suivi commercial de son secteur, fidéliser et prospecter

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Ecrit : Développement commercial - Epreuve individuelle sur une étude de cas d'entreprise

Oral : Négociation commerciale - Epreuve individuelle ou en duo (acheteur / vendeur)

RNCP35931BC03 — Mesurer et contrôler la performance d'une activité

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Déterminer le coût réel d'un produit et sa rentabilité
2. Analyser les documents comptables et financiers d'une entreprise
3. Appréhender les règles fiscales, juridiques et comptables applicables à l'entreprise
4. Appliquer une démarche d'amélioration continue à un système d'information de gestion
5. Participer à l'élaboration du budget et assurer le suivi de l'activité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Ecrit : Gestion budgétaire et comptable - Epreuve individuelle sur une étude d'entreprise industrielle et/ou commerciale

Oral : Commenter la situation financière d'une entreprise - Epreuve individuelle ou en duo

RNCP35931BC04 — Manager un projet, une activité, une équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Appréhender l'environnement économique de l'entreprise
2. Piloter un projet dans sa globalité
3. Manager une équipe au quotidien
4. Animer et motiver son équipe au quotidien
5. Optimiser les résultats individuels et collectifs de son équipe
6. Affirmer son leadership et son efficacité personnelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Ecrit : Dossier de présentation du projet-action de 30 pages - Epreuve individuelle

Oral : Soutenance du dossier

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

En moyenne, sur les 5 dernières promotions, les emplois sont occupés dans les entreprises de toutes tailles :

- Les petites et moyennes entreprises offrent 52% des emplois
- Les entreprises de taille intermédiaire et les grands groupes offrent 29% des emplois
- Les micro-entreprises regroupent 19% des emplois.

Tous les secteurs d'activités accueillent des certifiés.

Les secteurs du commerce et de la distribution, des finances, de l'industrie et des services aux entreprises regroupent 56% des emplois occupés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller Commercial, Chargé de clientèle, Responsable commercial.

Chargé de mission, d'études marketing, Responsable marketing.

Gestionnaire d'unité ou d'entreprise, Analyste de gestion d'entreprise, Contrôleur de gestion.

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

Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :

La formation est accessible en formation initiale (temps plein ou alternance), continue et en VAE.

Des tests de niveaux, de positionnement, sont mis en oeuvre.

Pour le primo-apprenant :

- Pour une entrée en 1ère année : Baccalauréat toutes filières obtenu ou diplôme ou titre étranger admis en équivalence. L'admission s'effectue sur dossier et sur concours. Pour une admission parallèle : l'admission s'effectue sur dossier, test de positionnement et entretien de motivation.
- Pour les salariés en formation continue: 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'EGC de Valence. L'admission s'effectue sur dossier, test de positionnement et entretien de motivation.
- Dans le cadre d'une VAE : répondre aux prérequis fixés par la loi de modernisation sociale de 2002 et son décret d'application 2002 _615 : 1 an d'expérience professionnelle en lien avec les métiers cibles.

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

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 spécial n° 3 du 26 mars 2020.

La composition et la date de réunion des jurys sont soumises au Recteur de l'Académie de Grenoble, au plus tard, un mois avant la date prévue de ladite 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	7 702 €
Selon la branche	7 500 € – 8 266 €
Prise en charge	Branches concernées
7 702 €	Valeur par défaut · 206 branches
8 266 €	CPNEF de la Publicité, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 998 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2023
--	------------

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	20	0	50 %	—
2018	30	0	42 %	—

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP37973

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://egc2607.fr/wp-content/uploads/2020/06/Bachelor-EGC-Valence.pdf>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35931/>