

Diplôme supérieur en marketing, commerce et gestion

RNCP35997 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310m
Formacode(s)	32054, 34052
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

ECOLE DE GESTION ET DE COMMERCE (EGC) · SIRET : 18973302500127

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le responsable en Marketing, commercialisation et gestion exerce ses activités dans divers environnements. Il peut être présent dans toutes les entreprises, de toutes tailles et de tout secteur d'activité. Sa fonction est d'accroître l'activité de l'entreprise, de contribuer à son chiffre d'affaires et à sa rentabilité. Cela est réalisé au moyen du développement de la vente de produits ou de services, par la qualité de la relation client, du conseil commercial et du service.

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable en Marketing, commercialisation et gestion, cadre intermédiaire polyvalent, est en mesure d'exercer dans tout ou partie des activités suivantes :

- Contribuer à la définition de la stratégie marketing de l'entreprise et assurer sa mise en œuvre dans toutes ses composantes.
- participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, et commercialiser l'offre de l'entreprise en France et à l'international
- mesurer et contrôler la performance de son activité
- Assurer le management opérationnel d'une équipe, d'une activité ou le pilotage d'un projet.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

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 méthodes et des outils du marketing.

- En utilisant les méthodes et outils du marketing, mener une analyse de l'environnement concurrentiel en vue d'un positionnement optimal sur le 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.
 - Préciser le calendrier et les moyens nécessaires pour le déploiement de la stratégie à mettre en œuvre
 - Toujours à partir d'une problématique définie et d'une stratégie arrêtée par l'entreprise, présenter et justifier auprès de sa direction un plan de communication mobilisant canaux et circuits adaptés.
 - Élaborer un budget prévisionnel pour l'opération en relation avec le service financier et les indicateurs de suivi.
- Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise

- Sur la base du plan marketing, en tenant compte des précédents plans commerciaux et du potentiel de son portefeuille, repérer les orientations à privilégier pour l'élaboration d'un nouveau P.A.C. (Plan d'Action Commerciale), en relation avec les différentes directions de l'entreprise.

- Planifier un plan d'actions commerciales

en définissant une priorité des actions, les moyens et en définissant les outils de suivi.

- Mettre en place un plan de prospection en vue de défendre et développer un portefeuille client

- A partir des informations recueillies sur le client et 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 réponse de l'entreprise

- Après vérification de l'intérêt à agir, structurer une proposition commerciale et préparer les documents supports de l'argumentaire en vue de défendre l'offre devant le client.

- Conduire un entretien en français ou dans un contexte international, avec une stratégie de déroulement adaptée au contexte et aux enjeux, en vue d'aboutir à un résultat satisfaisant pour l'entreprise.

- 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.

Apporter ses compétences en matière de gestion budgétaire et d'analyse financière

- En collaboration avec les autres services de l'entreprise, , déterminer le coût réel d'un produit via l'identification de 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 responsabilités sociales et sociétales, établir des indicateurs et tableaux de bord sur la performance générale attendue.

- Au regard des charges et recettes constatées et en lien avec les autres services de l'entreprise, analyser le fonctionnement de l'entreprise en terme de métiers, tâches, unités, afin d'améliorer la performance.

- Contribuer à l'élaboration de rapports d'audits permettant de déterminer des actions correctives en vue d'améliorer la rentabilité de l'entreprise.

Manager un projet, une activité, une équipe

Dans un contexte hiérarchique ou non, organiser le travail d'une équipe et le planning en définissant les priorités et les actions à conduire, collaborer avec les services concernés (RH...) et effectuer des comptes rendus auprès de sa hiérarchie.

- En fonction des objectifs fixés et des besoins en compétence identifiés, participer à la constitution de son équipe en déterminant les ressources humaines nécessaires à son activité.

- En fonction des résultats attendus et en vue d'une validation de sa direction, établir le phasage d'un projet et une analyse de faisabilité en identifiant les risques, le plan d'affaire et le chemin critique.

- Définir l'activité en répartissant les tâches et en précisant les résultats individuels attendus dans l'objectif d'optimiser l'organisation de son équipe.

- Optimiser les résultats de son équipe et réaliser les objectifs attendus. pour cela , identifier les critères d'évaluation de la performance applicables à l'équipe et à chaque individu en fonction des objectifs fixés collectivement et individuellement.

- Développer son réseau professionnel dans le respect de l'entreprise et en vue de valoriser ses résultats.

Blocs de compétences

RNCP35997BC01 — Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre

LISTE DE COMPÉTENCES

- Maîtriser les méthodes et outils d'élaboration d'un diagnostic marketing

- Elaborer des préconisations sur le positionnement de l'offre et la cible marketing

- Identifier et mobiliser les réseaux, canaux et circuits de distribution

- Elaborer et mettre en oeuvre un plan de communication

- Intégrer le digital pour une stratégie marketing pluri média

- Appréhender les notions de base de l'intelligence économique

- Promouvoir l'offre de l'entreprise en france et à l'international

- Communiquer en situation professionnelle interculturelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En formation initiale

Épreuve écrite individuelle de 3 heures, à partir d'un cas d'entreprise. Réalisation d'un dossier "audit marketing"

Épreuve orale individuelle ou collective (4 personnes maximum) de 45 mn. Présentation et argumentation, en français et / ou dans une langue étrangère, d'un plan de communication préalablement élaboré

En formation continue

Mêmes épreuves ou portefeuille de preuves

RNCP35997BC02 — Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mener une négociation commerciale complète
- Définir un plan d'action commerciale (PAC) et mesurer sa performance
- Se positionner sur les marchés étrangers
- Gérer un portefeuille client
- mettre en oeuvre des actions de prospection et de fidélisation de sa clientèle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En formation initiale

Épreuve écrite individuelle de 3 heures à partir d'un cas d'entreprise. Réalisation d'un "dossier commercial"

Épreuve orale individuelle ou en duo (Acheteur / Vendeur) de 30 minutes "Négociation commerciale"

En formation continue

Mêmes épreuves ou portefeuille de preuves.

RNCP35997BC03 — Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière

LISTE DE COMPÉTENCES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En formation initiale

Épreuve écrite individuelle de 3 heures, à partir d'un cas d'entreprise de gestion budgétaire et comptable.

Épreuve orale individuelle ou en duo de 30 minutes "Commenter la situation financière d'une entreprise"

En formation continue

Mêmes épreuves ou portefeuille de preuves

RNCP35997BC04 — Piloter un projet, manager une équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

- Appréhender l'environnement économique d'une équipe
- piloter un projet dans sa globalité
- manager une équipe au quotidien
- Optimiser les résultats individuels et collectifs de son équipe
- affirmer son leadership et son efficacité personnelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En formation initiale

Un projet action réellement mené au cours de la certification, en individuel ou collectif (4 personnes maximum) donnant lieu à:

- Un dossier écrit
- Une soutenance orale de 45 mn

En formation continue

Mêmes épreuves ou portefeuille de preuves

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

En moyenne, sur les 5 dernières promotions, les emplois sont occupés dans des entreprises de taille variable:

- les petites et moyennes entreprises (52% des emplois)
- les entreprises de taille intermédiaire et les grands groupes (30% des emplois)
- les micro-entreprises (18% des emplois)

Tous les secteurs d'activité accueillent des certifiés.les secteurs du commerce et de la distribution, des finances, de l'industrie et des services. l'ensemble de ces secteurs représente 56% des postes occupés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Attaché commercial,
chargé d'affaires export,
Responsable stratégie commerciale,
Audit gestion,
Chargé marketing communication,
Manageur relation client,
Création d'entreprise

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

Niveau initial requis pour entrer en formation

Primo apprenant (Formation initiale) Pour une entrée en ère 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.

Apprentissage

Idem primo apprenant

Exécutive (Formation professionnelle continue) 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement. L'admission s'effectue sur dossier, test de positionnement et entretien de motivation.

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

- les jurys sont nommés par le recteur d'académie
- le président appartient nécessairement à un corps d'enseignant-chercheur, professeur des universités ou maître de conférence.
- Le vice-président, également nommé par le recteur d'académie, supplée le président en cas d'empêchement. Il devra dans la mesure du possible appartenir à un corps d'enseignant-chercheur ou assimilé.
- Il est recommandé que les jurys soient constitués de personnels enseignants ou de personnalités qualifiées ayant contribué aux enseignements ou choisies en raison de leurs compétences. La participation de personnalités extérieures à l'école doit permettre de diversifier la composition du jury.

Le recteur d'académie ou son représentant assiste à la réunion du jury avec voix consultative en tant que garant de la légalité

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 € – 8 070 €
Prise en charge	Branches concernées	
7 702 €	Valeur par défaut · 207 branches	
8 070 €	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
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP38353

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/pid20536/bulletin-officiel.html?cid_bo=153208&cbo=1

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35997/>