

Diplôme d'Études Supérieures en Commerce et Management Opérationnel (DESCMO)

RNCP36323 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DipViGrL — Diplôme visé grade de licence
Code(s) NSF	313, 315, 312
Formacode(s)	34026, 34076, 34052, 34561
Code(s) ROME	D1402, M1703, M1704, C1206, D1506
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

EXCELIA GROUP · SIRET : 34876850800015

<https://www.excelia-group.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

En associant, l'acquisition des fondamentaux de la gestion et du management, la diversité des expériences pédagogiques et la proximité avec les entreprises, la certification permet aux apprenants de développer également la connaissance de soi, l'autonomie et le sens des responsabilités nécessaire à leur développement professionnel. Elle certifie ainsi des managers intermédiaires, opérationnels et responsables, dans les domaines du marketing et du commerce/vente. La certification a vocation de certifier des collaborateurs immédiatement opérationnels, répondant ainsi aux attentes des entreprises.

ACTIVITÉS VISÉES

- Comprendre l'écosystème des entreprises et organisations et assurer une veille, tant sur les plans géopolitiques, sociologiques, économiques et managériaux.
- Situer les décisions de gestion dans leur environnement historique, géographique, culturel, sociétal et leurs impacts.
- Analyser le marché, les besoins des consommateurs et la concurrence.
- Appliquer des techniques et outils dans les différents domaines de gestion.
- Contrôler le respect des règles, pratiques, normes.
- Participer à l'élaboration de la politique commerciale et marketing.
- Mettre en œuvre la politique de distribution et de commercialisation.
- Mettre en œuvre le plan marketing défini par l'entreprise et participer à la création, la réalisation.
- Développer le portefeuille clients B to B ou B to C.
- Utiliser les outils numériques pour traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
- Connaître et appliquer les règles de sécurité numérique.
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
- Construire un plan d'action, être force de proposition et l'argumenter après analyse et diagnostic.
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.

- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.
- Développer une vision responsable du management avec une ouverture sur le monde qui nous entoure.
- Mettre en œuvre des techniques de conduite de projet dans un projet transversal.
- Respecter les principes d'éthique et de responsabilité sociétale.
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
- Renforcer ses aptitudes managériales.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Réaliser une étude de marché sur les principaux concurrents, comprendre le consommateur (profil) et mettre en place un système de veille et en présenter les recommandations.
- Créer une offre marketing, proposer préconisations d'implantation, participer à l'élaboration d'une stratégie marketing (segmentation, ciblage, positionnement et MIX marketing) et en construire un plan d'actions commercial. Élaborer un tableau de bord avec des indicateurs permettant de vérifier l'atteinte des objectifs commerciaux.
- Mettre en œuvre la politique de distribution et de commercialisation, participer à la logistique, gérer les stocks.
- Participer à l'élaboration de la démarche marketing par l'analyse du marché et de l'environnement externe (Pestel, Forces de Porter, Concurrence) et la détermination des facteurs clés de succès.
- Réaliser un SWOT et analyser les ressources et les compétences clés d'une entreprise ou d'une organisation.
- Mettre en œuvre le plan marketing défini par l'entreprise et participer à la création, la réalisation et l'animation des supports de communication interne et externe (print, digital, web, réseaux sociaux, médias).
- Conseiller et informer les clients en intégrant leurs contraintes et celles du marché et développer le portefeuille clients B to B ou B to C.
- Préparer et gérer les dossiers en relation avec les responsables commerciaux et techniques (argumentaire de vente, supports de communication, etc.).
- Suivre et optimiser le budget et assurer le suivi budgétaire de la structure.
- Coordonner une équipe, savoir écouter, réguler et s'affirmer pour impliquer et responsabiliser l'équipe, déléguer et gérer les conflits.
- Connaître l'environnement juridique de l'entreprise et en appliquer les règles collectives de travail.
- Renforcer ses aptitudes managériales par la construction et le pilotage de son propre projet. Apprendre à apprendre et à désapprendre.
- Développer une vision responsable du management avec une ouverture sur le monde qui nous entoure tout en respectant l'éthique de l'entreprise.
- Mettre en œuvre des techniques de conduite de projet dans un projet transversal.
- Communiquer correctement à l'oral et à l'écrit.
- Utiliser les outils opérationnels de gestion de l'entreprise utilisés dans toutes les fonctions d'entreprise.

Blocs de compétences

RNCP36323BC01 — Situer l'organisation dans un monde complexe

LISTE DE COMPÉTENCES

- 01 : Comprendre l'écosystème des entreprises et organisations et en assurer une veille, tant sur les plans géopolitiques, sociologiques, économiques que managériaux.
- 02 : Situer les décisions de gestion dans leur environnement historique, géographique, culturel, sociétal et leurs impacts.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation individuelle écrite - Études de cas - Recherche bibliographique

RNCP36323BC02 — Appliquer les méthodes et techniques de la gestion courante des organisations

LISTE DE COMPÉTENCES

- 03 : Analyser le marché, les besoins des consommateurs et la concurrence.
- 04 : Appliquer des techniques et outils dans les différents domaines de gestion.
- 05 : Contrôler le respect des règles, pratiques et normes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation individuelle écrite - Études de cas

RNCP36323BC03 — Mettre en œuvre les méthodes et outils marketing et commercial en lien avec la stratégie déployée.

LISTE DE COMPÉTENCES

06 : Participer à l'élaboration de la politique commerciale et marketing et mettre en œuvre la politique de distribution, commercialisation et fidélisation.

07 : Mettre en œuvre le plan marketing défini par l'entreprise et participer à la création et réalisation.

08 : Développer le portefeuille clients B to B ou B to C.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation individuelle écrite - Études de cas - Travaux de groupe - Rapport - Évaluation orale

RNCP36323BC04 — Utiliser les outils numériques pour communiquer, travailler au sein d'une organisation et se former

LISTE DE COMPÉTENCES

09 : Utiliser les outils numériques pour traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

10 : Connaître et appliquer les règles de sécurité numérique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation individuelle écrite – travaux de groupe

RNCP36323BC05 — Exploiter des données à des fins d'analyse et d'aide à la prise de décisions opérationnelles

LISTE DE COMPÉTENCES

11 : Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.

12 : Construire un plan d'action, être force de proposition et l'argumenter après analyse et diagnostic.

13 :

Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation individuelle écrite - Cas pratique - Rapport - Mémoire

RNCP36323BC06 — Développer et valoriser son socle de compétences opérationnelles

LISTE DE COMPÉTENCES

14 : Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.

15 : Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.

16 : Développer une vision responsable du management avec une ouverture sur le monde qui nous entoure.

17 : Utiliser les outils opérationnels de gestion de l'entreprise, utilisés dans toutes les fonctions d'entreprise.

18 : Mettre en œuvre des techniques de conduite de projet dans un projet transversal.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation individuelle écrite – Cas pratique - Présentation orale - Travaux de groupe - Mission bénévole et citoyenne - Rapport de Stage – Mémoire

RNCP36323BC07 — Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

19 : Respecter les principes d'éthique et de responsabilité sociétale.

20 : Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.

21 :

Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.

22 : Renforcer ses aptitudes managériales.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation individuelle écrite - Évaluation individuelle orale - Travaux de groupe - Rapport de stage - Mission bénévole et citoyenne - Test de compétences en développement durable

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Commerce, négoce, distribution ;
- Études et conseils ;
- Événementiel ;
- Transport/logistique ;
- Industrie ;
- Banque/assurance
- Services aux entreprises

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de produits : Chef de marché ; Chef de produit ; Chef de produit Internet ; Chef de produit à l'international ;
Responsable service clients :
Chargé de clientèle ; Adjoint fidélisation client ; Community Manager junior ; Responsable de service consommateur ;
assistant achats ; chargé administration des ventes ; chargé de recouvrement ;
Commercial /Vente : Technico-commercial, responsable d'une équipe de vente, d'un point de vente, commercial ;
Assistanat de direction : Adjoint de direction ;
Assistanat Marketing : Chef de projet ; Assistant Marketing digital ; Assistant communication ;
Comptable/financier : Chargé de clientèle Bancaire ; Conseiller financier ; Conseiller en patrimoine ; -Assistant
contrôle de gestion
Chargé de logistique : Chargé de gestion logistique ; Chargé d'organisation logistique ; Chef de projet logistique ;
Assistant logistique
Assistanat Ressources Humaines : Assistant de gestion personnel ; Chargé de gestion administrative du personnel ;
Chargé de recrutement ; Chasseur de tête en recrutement.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

N/A

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)	2 644 €
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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)	45 739
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	5 %

Familles professionnelles (FAP)

QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque
QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque
R1X68 — Employés des services commerciaux
R2X80 — Attachés commerciaux
R3X80 — Maîtrise des magasins
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

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

Le Président du Jury désigné par le Recteur d'Académie, le vice-Président désigné par le Recteur, le Directeur Général du Groupe, le Doyen de la Faculté et le Directeur de la formation.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Membres délibératifs permanents :

- Directeur du programme ou suppléant
- Directeur de la formation continue
- Professionnel compétent dans le domaine concerné par la demande de validation ;

Membres délibératifs convoqués en fonction de la nature des compétences à apprécier :

- Enseignants chercheurs du cycle conduisant à la certification postulée.
- Professionnel compétent dans le domaine concerné par la demande de validation ;

Secrétaire de séance : assistant de formation.

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	9 092 €
Selon la branche	6 000 € – 9 525 €
Prise en charge	Branches concernées
9 092 €	Valeur par défaut · 166 branches
9 525 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé, CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP Import-Export, CPNEFP Mutualité
9 398 €	CPNE Casinos, CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE FP Branche des magasins du Bricolage, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Télécoms
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la métallurgie
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
9 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
9 400 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes

9 298 €	CPNEF de la Publicité
8 886 €	CPNEFP de la Mutualité Sociale Agricole
8 500 €	CPNE de l'immobilier
8 458 €	CPNE Travail Temporaire
8 400 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
8 264 €	CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
8 122 €	CNPEFP des sociétés d'assistance
8 100 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 980 €	CPNE des agents généraux d'assurance
7 927 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 905 €	CPNEF de l'audiovisuel
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 076 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 800 €	CPNE Banque
6 353 €	CPNEFP des commerces de gros

Base légale

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

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	317	2	100 %	—
2019	269	2	100 %	—
2018	297	0	95 %	97 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP16286

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41009

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36323/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	4
Parcours menés à terme	4
Taux d'achèvement	100 %
Période	04/2025 – 09/2025

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	4
Montant total engagé	30 600 €
Coût moyen par dossier	7 650 €
Durée moyenne	70 h
Période	03/2025
OPCO	46 %
France compétences	43 %
Entreprise	11 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.