

Diplôme supérieur en marketing commerce et gestion

RNCP38148 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310, 312
Formacode(s)	34054, 34554
Code(s) ROME	M1705, M1204, M1704, D1402, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2026

Certificateur(s)

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

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE REGION HAUTS-DE-FRANCE · SIRET : 13002271800196

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification Diplôme supérieur en marketing commerce et gestion a été créée pour répondre aux besoins des entreprises du territoire de recruter des collaborateurs chargés d'une fonction opérationnelle, pour la plupart à dominante commerciale, requérant polyvalence, initiative, autonomie et disposant d'un potentiel validé pour évoluer rapidement vers des responsabilités managériales.

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de la certification exerce son activité dans des environnements très divers. Il peut être présent dans toutes les entreprises, de toutes tailles et de tous secteurs d'activités. Sa fonction est d'accroître la notoriété de l'entreprise et de contribuer au chiffre d'affaires et à sa rentabilité par le développement de la vente de produits ou de services, par la qualité de la relation client, du conseil commercial et du service. Les métiers du marketing, du commerce et de la gestion sont particulièrement impactés par les évolutions technologiques, sociales et sociétales (essor du e-commerce, personnalisation des produits et des services, internationalisation des activités et des marchés...). Pour accompagner ces mutations, les métiers du secteur, et particulièrement ceux du management et de l'encadrement intermédiaire, évoluent, en amont de l'acte de vente (audit de marchés, de canaux et de tendances de consommation, gestion de datas...) et aussi en aval (mesure des résultats et de la performance, GRC). Le titulaire de la certification met en œuvre de nombreuses compétences. Si les aspects marketing, commercial et gestion forment le cœur de métier, des compétences en management, communication, communication digitale sont nécessaires. En fonction du secteur dans lequel il évolue, et au fur et à mesure de sa carrière, il peut être amené à développer ponctuellement davantage l'une ou l'autre de ces compétences. De par sa polyvalence et son positionnement au sein de l'entreprise en encadrement intermédiaire, il est en mesure d'exercer tout ou partie des domaines d'activités suivants :

- 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 d'une équipe, d'une activité ou le pilotage d'un projet.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Mener une analyse de l'environnement concurrentiel, pour un positionnement optimal sur son marché en utilisant les méthodes et outils du marketing.
- Elaborer un plan marketing qui mobilise divers réseaux, canaux et circuits à partir d'une problématique définie et d'une stratégie arrêtée par l'entreprise.
- Préciser le calendrier et les moyens nécessaires pour le déploiement de la stratégie à mettre en œuvre afin d'atteindre les résultats fixés dans le plan marketing.
- Présenter et justifier auprès de sa direction un plan de communication qui mobilise divers réseaux, canaux et circuits à partir d'une problématique définie et d'une stratégie arrêtée par l'entreprise.
- Elaborer le budget prévisionnel pour l'opération en relation avec le service financier et les indicateurs de suivi, en relation avec les services financiers.
- Repérer les orientations à privilégier pour l'élaboration d'un nouveau PAC, en relation avec les différentes directions de l'entreprise, en tenant compte du plan marketing ainsi que des enseignements des précédents plans commerciaux et du potentiel de son portefeuille.
- Planifier un plan d'actions commerciales en priorisant les actions, les moyens et en définissant les outils de son suivi, à partir des orientations retenues.
- Mettre en œuvre un programme de prospection dans le respect du plan d'actions afin de développer un portefeuille.
- 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 et à partir des informations recueillies sur le client et sur le marché.
- 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.
- Conduire un entretien, en français ou dans une langue étrangère, pour aboutir à un résultat satisfaisant, en adaptant sa stratégie au déroulement de l'entretien.
- 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 ratio-clés et d'un état prévisionnel.
- Etablir des indicateurs et tableaux de bord sur la performance générale attendue en intégrant les obligations légales et les engagements en termes de responsabilité sociale et sociétale.
- 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 les 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 la phasage d'un projet et une analyse de faisabilité en identifiant les risques, le business plan et le chemin critique.
- Définir l'activité en répartissant les tâches et en précisant les résultats individuels attendus afin d'optimiser l'organisation de l'équipe.
- Afin d'optimiser les résultats de son équipe et d'atteindre les résultats attendus, identifier les critères d'évaluation de la performance applicable 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 afin de valoriser son activité et présenter ses résultats.

Blocs de compétences

RNCP38148BC01 — 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, mobiliser les méthodes et les outils du marketing pour valoriser l'offre de l'entreprise.

- 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 œuvre 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 ou en alternance, les candidats doivent présenter les productions suivantes :

- Une épreuve écrite individuelle à partir d'une étude de cas entreprise.
- Réalisation d'un dossier Audit Marketing.
- Argumentation en français et/ou dans une langue étrangère, d'un plan de communication préalablement élaboré.
- Mise en situation, épreuve individuelle ou collective (4 personnes maximum), production orale

En formation continue : Mêmes épreuves, ou portefeuille de preuves.

RNCP38148BC02 — Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Dans le respect de la réglementation et de la politique tarifaire de l' entreprise, mener des actions commerciales pour maximiser les potentiels de sa zone/produit.

- Définir un plan d'actions commerciales et mesurer sa performance
- Mener une négociation commerciale complète.
- Se positionner sur les marchés étrangers.
- Gérer un portefeuille clients.
- Mettre en œuvre des actions de prospection et de fidélisation de sa clientèle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En formation initiale les candidats doivent présenter les productions suivantes :

- Une épreuve écrite individuelle à partir d'une étude de cas entreprise.
- L'élaboration d'un plan de développement commercial. Epreuve individuelle, production écrite
- Mener une négociation commerciale complète, en français et/ou dans une langue étrangère.
- Mise en situation, épreuve individuelle ou en binôme, production orale

En formation continue : Mêmes épreuves, ou portefeuille d'épreuves.

RNCP38148BC03 — Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière

LISTE DE COMPÉTENCES

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

- Mesurer la performance de l' organisation.
- Déterminer le coût réel d'un produit et de 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, les candidats doivent présenter les productions suivantes :

- Une épreuve écrite individuelle à partir d'une étude de cas entreprise de gestion budgétaire et comptable.
- Une épreuve orale individuelle ou en binôme. Commenter la situation financière d'une entreprise.

En formation continue : Mêmes épreuves ou portefeuille de preuves.

RNCP38148BC04 — Piloter un projet, manager une équipe.

LISTE DE COMPÉTENCES

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

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise.
- Piloter un projet dans sa globalité.
- Manager une équipe au quotidien.

- Animer et motiver son équipe au quotidien.
- Optimiser les résultats Individuels et collectifs de son équipe.
- Développer son efficacité personnelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En formation initiale les candidats doivent présenter les productions suivantes :

- Un projet-action réellement mis en œuvre au cours de la certification.

Mise en situation, épreuve individuelle ou collective (4 personnes maximum), donnant lieu à une production écrite (dossier de présentation) et à une soutenance orale.

En formation continue : Mêmes épreuves, ou portefeuille de preuves.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les emplois sont occupés dans les entreprises de toutes tailles. Tous les secteurs d'activités accueillent les certifiés. Les secteurs du commerce du détail et de la grande distribution, des finances (secteur bancaire et assurances), de l'industrie et des services aux entreprises regroupent la majorité des emplois occupés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les titulaires de la certification occupent des emplois de la fonction marketing : chargé d'études marketing, responsable produit, chargé de marketing digital

de la fonction commerciale : conseiller commercial, chargé de clientèle, chef de secteur, conseiller des ventes, responsable commercial

de la fonction gestion : assistant comptable, analyste de gestion d'entreprise, contrôleur de gestion junior, gestionnaire d'unité ou 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Sont autorisés à se présenter pour une admission en 1ère année du Diplôme Supérieur en Marketing Commerce et Gestion – Visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur :

Les élèves de terminale (l'admission dans l'école étant soumise à l'obtention du bac), les étudiants en réorientation et les bacheliers ou titulaires d'un titre français ou étranger admis en dispense. Les candidats étrangers sont soumis à la procédure via le site : <https://www.parcoursup.fr/>.

Sont autorisés à se présenter pour une admission en 2ème année du Diplôme Supérieur en Marketing Commerce et Gestion – Visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur :

Les candidats titulaires ou susceptibles d'être titulaires avant la date de la rentrée prévue dans l'établissement, d'un diplôme ou d'un titre, français ou étranger, sanctionnant au minimum un an d'études supérieures et/ou 60 crédits après une année d'études supérieures.

Sont autorisés à se présenter pour une admission en 3ème année du Diplôme Supérieur en Marketing Commerce et Gestion – Visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur :

Les candidats titulaires ou susceptibles d'être titulaires avant la date de la rentrée prévue dans l'établissement, d'un diplôme ou d'un titre, français ou étranger, sanctionnant au minimum deux années d'études supérieures et/ou 120 crédits après deux années d'études supérieures.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, VAE

Conformément à l'article 5 de l'Arrêté du 8 mars 2001 relatif aux diplômes délivrés par les établissements d'enseignement supérieur technique privés et consulaire reconnus par l'Etat - JORF du 16 mars 2001 : Le recteur d'académie, chancelier des universités, nomme les jurys d'admission et de fin d'études, après consultation des établissements intéressés. Il désigne le président du jury, appartenant à un corps d'enseignants-chercheurs, ainsi que le vice-président, qui le supplie en cas d'empêchement. Nul ne peut exercer la fonction du président du jury plus de cinq années consécutives au sein d'un même jury. Le recteur d'académie ou son représentant participe au jury lors des délibérations avec voix consultative.

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	7 910 €
Selon la branche	6 000 € – 8 340 €
Prise en charge	Branches concernées
7 910 €	Valeur par défaut · 174 branches
8 340 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE des exploitations frigorifiques, CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes, CPNE industries alimentaires diverses

7 909 €	CPNE Travail Temporaire, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP des commerces de gros
8 186 €	CPNE-FP de l'Esthétique, CPNEFP de la branche des industries et commerces de la récupération, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire, CPNEFP des industries des jeux, jouets, articles de fêtes et ornements de Noël, articles de puériculture et voitures d'enfants, modélisme et industries connexes
8 146 €	CPNEFP Import-Export, CPNEFP Sports Loisirs
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP de la métallurgie
8 130 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
8 000 €	CPNE des Télécoms
7 927 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 806 €	CPNEF de la Publicité
7 702 €	CPNEFP des jardineries et graineteries
7 700 €	CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
7 600 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
7 469 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 200 €	CPNE Banque
7 076 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
6 300 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2026

Date de dernière délivrance possible 31/08/2029

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	30	0	20 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP35021

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42680

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://egc-lille.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38148/>