

Diplôme en management général et international

RNCP38754 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DipViGrL — Diplôme visé grade de licence
Code(s) NSF	310p, 312m, 320m
Formacode(s)	32006, 34254, 34573
Code(s) ROME	C1203, D1406, M1705, E1402, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2027

Certificateur(s)

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

PSB PARIS SCHOOL OF BUSINESS · SIRET : 75253547600200

ESGCV · SIRET : 75253547600580

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification vise à certifier des responsables opérationnels amenés à évoluer dans des entreprises de dimension nationale ou internationale à travers la maîtrise des principaux outils de gestion. Elle est généraliste mais s'adapte aux différents besoins relevés au sein des entreprises par les options qu'elle propose.

Ainsi, l'objectif de la certification est double :

- Attester des compétences communes à tous les titulaires. Celles-ci s'articulent autour des fonctions principales de l'entreprise : stratégie, vente, finance, management et leadership.
- Attester des compétences spécifiques à une fonction ou un secteur d'activité parmi 5 spécialisations optionnelles de fin de parcours

Les titulaires de la certification sont capables d'anticiper les évolutions et tendances de marché et d'optimiser la gestion des opérations dont ils auront la charge dans un contexte changeant et incertain.

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités visées sont réparties entre le tronc commun et les options.

Les activités du tronc commun sont les suivantes :

- Réalisation d'une veille sectorielle (multidisciplinaire, réglementaire et sociétale).
- Réalisation du diagnostic d'une organisation.
- Mise en œuvre d'une stratégie opérationnelle.
- Analyse de données financières.
- Elaboration du business plan d'une activité.
- Consolidation des informations comptables et financières.
- Analyse des besoins inhérents à un projet.
- Planification du projet.
- Suivi de la mise en œuvre du projet.
- Evaluation de la qualité et des résultats du projet.
- Gestion d'équipe et de ses performances.
- Evaluation des performances de l'équipe.
- Analyse réflexive de sa pratique professionnelle.

- Développer sa visibilité professionnelle.

Les activités reliées aux différentes options du référentiel sont les suivantes :

Spé E-commerce – Développement d'une activité commerciale en ligne

- Diagnostic de la présence digitale de l'entreprise.
- Participation à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une stratégie e-commerce.
- Amélioration continue de la stratégie de e-commerce.

Spé International Business – Développement d'une activité à l'international

- Planification stratégique d'un projet de développement à l'international.
- Participation à la conception d'une stratégie d'implantation à l'étranger.
- Développement des relations internationales.

Spé Finance – Développement d'un service financier

- Participation à la réalisation d'un audit financier.
- Développement de la relation client dans le secteur de la finance et de l'audit.
- Réalisation d'un reporting financier.

Spé Marketing et communication – Elaboration d'une stratégie marketing et communication

- Analyse du public cible.
- Elaboration et déploiement d'une stratégie marketing et de communication.
- Evaluation de la stratégie marketing et communication.

Spé start-up & business development – Création ou développement d'une activité entrepreneuriale

- Elaboration de la stratégie de lancement d'une entreprise à partir d'études sectorielles et concurrentielles et des connaissances du marché.
- Présentation et valorisation d'une stratégie auprès de la direction générale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences attestées sont réparties entre le tronc commun et les options.

Les compétences du tronc commun sont les suivantes :

- Mettre en œuvre une veille
- Réaliser le diagnostic d'une organisation
- Déployer la stratégie opérationnelle d'une entreprise
- Analyser les données financières de l'entreprise
- Elaborer un business plan
- Présenter les informations comptables et financières
- Procéder à une analyse des besoins du commanditaire
- Planifier la réalisation d'un projet
- Suivre l'avancement d'un projet
- Evaluer les résultats d'un projet
- Animer une équipe de collaborateurs
- Définir les objectifs individuels et collectifs alignés sur la stratégie de l'organisation
- Evaluer les performances individuelles ou collectives d'une équipe ou d'un service
- Analyser sa pratique professionnelle
- Valoriser ses expériences et ses acquis professionnels et extra professionnels
- Développer et entretenir son réseau professionnel

Les compétences rattachées aux différentes options du référentiel sont les suivantes :

Spé – E-commerce – Développement d'une activité commerciale en ligne

- Réaliser un état des lieux de la présence digitale
- Participer à l'élaboration de la stratégie e-commerce ou de marketing digital
- Déployer un plan marketing digital
- Evaluer les résultats de la stratégie e-commerce ou marketing digital

Spé – International Business – Développement d'une activité à l'international

- Etudier la faisabilité d'un projet de développement à l'international
- Participer à la conception d'une stratégie d'implantation à l'étranger
- Développer des collaborations/relations commerciales à l'étranger (fournisseurs, distributeurs, acteurs clés, institutionnels, etc.)

Spé – Finance – développement d'un service financier

- Préparer un audit de l'organisation en vue d'un contrôle interne ou externe

- Mettre en place une relation client favorable
- Réaliser un reporting des activités du service ou de l'entreprise

Spé - Marketing et communication – Elaboration d'une stratégie marketing et communication

- Déterminer les persona clients
- Définir une stratégie marketing
- Établir un plan de communication en ligne et/ou hors ligne
- Evaluer les résultats de la stratégie marketing et communication

Spé start-up & business development – Création ou développement d'une activité entrepreneuriale

- Identifier les opportunités de création en France et/ou à l'international pour le lancement de son entreprise
- Définir le modèle économique d'une nouvelle entreprise
- Elaborer la stratégie de promotion d'une nouvelle entreprise dans une démarche intrapreneuriale
- Construire les argumentaires de vente à destination des équipes commerciales

Blocs de compétences

RNCP38754BC01 — Déployer la stratégie d'une entreprise au niveau d'un service

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Mettre en œuvre une veille scientifique, technique, technologique, réglementaire, sociétale, etc., en mobilisant des méthodologies de recherche (recueil, traitement, et analyse des informations) afin d'identifier les évolutions du secteur impactant l'activité de l'organisation
2. Réaliser le diagnostic d'une organisation en analysant son environnement macro-économique, sa gamme de produits ou de services, ses opportunités de développement ainsi que le positionnement et l'activité des parties intéressées dans la chaîne de production afin d'élaborer des recommandations d'amélioration des opérations menées
3. Déployer la stratégie opérationnelle d'une entreprise en déterminant les ressources humaines et matérielles nécessaires, en définissant les objectifs, les actions à mener ainsi que leur mise en œuvre (livrables, échéances...) afin de transformer décisions stratégiques prises par la direction en activités concrètes réalisées par les collaborateurs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mémoire professionnel / rapport d'expérience professionnel

Mise en situation professionnelle

RNCP38754BC02 — Gérer l'activité financière d'un service ou d'un département

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Analyser les données financières de l'entreprise,
 - en s'appuyant sur l'utilisation des outils numériques de référence,
 - en respectant les normes notamment fiscales du pays concerné
 - en proposant des indicateurs de suivi

afin d'évaluer l'atteinte des objectifs stratégiques de l'entreprise

2. Elaborer un business plan, en s'appuyant sur :
 - l'identification et l'évaluation des projets/leviers d'investissement
 - l'établissement des prévisions financières,

en vue d'évaluer la viabilité économique de son organisation.

3. Présenter les informations comptables et financières de manière synthétique et intelligible pour les parties prenantes externes et internes, en s'appuyant sur l'analyse et le traitement préalable des données, afin de guider la prise de décision stratégique en vue d'un forecast

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Etude de cas

RNCP38754BC03 — Gérer un projet transdisciplinaire

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Procéder à une analyse des besoins du commanditaire, en s'appuyant sur la conduite d'entretiens avec les différentes parties prenantes, l'étude des processus et des documents existants, etc. afin de clarifier et formaliser les objectifs, les attentes et les exigences du projet.

2. Planifier la réalisation d'un projet, en s'appuyant sur l'attribution des ressources et des responsabilités relatives à chacune des activités et tâches à réaliser ainsi que sur la définition des échéances et des différents jalons, afin d'en assurer le bon déroulement.
3. Suivre l'avancement d'un projet, en s'appuyant sur l'utilisation des outils et des méthodes de suivi (tableaux de bord, outils de gestion collaboratifs, etc.), en vue détecter les éventuels écarts et risques et mettre en œuvre les mesures correctives adéquates.
4. Evaluer les résultats d'un projet, à partir des indicateurs de performances préalablement établis, afin de capitaliser sur l'expérience acquise dans une optique d'amélioration continue.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

RNCP38754BC04 — Manager des équipes ou un service

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Animer une équipe de collaborateurs, en mobilisant les outils et les méthodes de management appropriées, en vue de créer les synergies propices à la réussite/performance individuelle et collective.
2. Définir les objectifs individuels et collectifs alignés sur la stratégie de l'organisation, en clarifiant l'ensemble des attentes ainsi qu'en veillant à leur acceptation et à leur bonne compréhension par les collaborateurs, en vue de les mobiliser et soutenir leur performance.
3. Evaluer les performances individuelles ou collectives d'une équipe ou d'un service, à partir des objectifs préalablement définis, ainsi que les outils d'évaluation des compétences, afin d'identifier les besoins en termes de développement personnel et professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

RNCP38754BC05 — Développer et valoriser ses aptitudes professionnelles

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Analyser sa pratique professionnelle, en s'appuyant sur une approche réflexive (auto-évaluation, auto-observation, analyse critique, etc.), en vue de tirer des enseignements de ses expériences et identifier ses pistes d'amélioration.
2. Valoriser ses expériences et ses acquis professionnels et extra professionnels, en s'appuyant sur la mise en avant de ses réalisations ainsi que des connaissances et compétences mobilisées, afin de se différencier et renforcer sa crédibilité
3. Développer et entretenir son réseau professionnel, en s'appuyant sur?:
 - La participation à des événements et associations professionnelles (conférences, salons, etc.)
 - La mise en œuvre d'une stratégie de réseautage ainsi que de présence sur les réseaux sociaux professionnels, en vue d'élargir ses opportunités professionnelles et de carrière.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mémoire professionnel

Auto-évaluation des compétences

RNCP38754BC06 — Développer une activité commerciale en ligne (Option A - Spécialisation E-commerce)

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Réaliser un état des lieux de la présence digitale, en s'appuyant sur un diagnostic de l'organisation, en vue de formaliser les axes de développement et d'amélioration de la présence en ligne.
2. Participer à l'élaboration de la stratégie e-commerce ou de marketing digital, à partir de l'analyse du marché et du comportement des consommateurs, afin d'étendre sa portée et d'optimiser les ventes de ses produits ou de ses services
3. Déployer un plan marketing digital, en déterminant l'ensemble des actions à mettre en œuvre ainsi que les tactiques à employer dans le cadre de la promotion, de la communication et de la commercialisation en ligne des produits ou des services de l'organisation, afin de soutenir l'atteinte des objectifs commerciaux.
4. Evaluer les résultats de la stratégie e-commerce ou marketing digital en s'appuyant sur le suivi et l'analyse des résultats commerciaux en ligne par rapport aux attentes préalablement définies, afin de mettre en place les ajustements nécessaires en vue de l'atteinte des objectifs commerciaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

RNCP38754BC07 — Développer une activité à l'international (Option B - Spécialisation International Business)

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Etudier la faisabilité d'un projet de développement à l'international en s'appuyant sur une analyse du marché cible, des consommateurs, de la concurrence, afin d'éclairer la prise de décision d'implantation à l'étranger.
2. Participer à la conception d'une stratégie d'implantation à l'étranger, en s'appuyant sur :
 - Une analyse des opportunités, menaces, forces et faiblesses
 - La déclinaison de la mission, de la vision, et des valeurs de l'organisation
 - L'analyse de l'environnement externeen vue d'une expansion à l'international.
3. Développer des collaborations/relations commerciales à l'étranger (fournisseurs, distributeurs, acteurs clés, institutionnels, etc.), en négociant les différents accords ainsi qu'en définissant les objectifs communs, afin d'étendre la portée de son réseau et faciliter son entrée sur de nouveaux marchés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

RNCP38754BC08 — Développer un service financier (Option C - Spécialisation Finance)

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Préparer un audit de l'organisation en vue d'un contrôle interne ou externe en s'appuyant sur la consultation des différentes parties prenantes et des éléments de preuves, en déterminant les étapes du contrôle, les participants de chaque étape afin de collecter l'ensemble des données nécessaires permettant de mener le contrôle.
2. Mettre en place une relation client favorable en :
 - fixant régulièrement des rendez-vous,
 - construisant une relation client physique et/ou digitale répondant aux attentes du client et à l'activité de l'institution, afin de fidéliser le client.
3. Réaliser un reporting des activités du service ou de l'entreprise en s'appuyant sur l'analyse de leurs données financières et en prenant en compte les impacts RSE et sociaux afin d'émettre des recommandations stratégiques et financières

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

RNCP38754BC09 — Elaborer une stratégie marketing et communication (Option D - Spécialisation Marketing et communication)

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Déterminer les persona clients en s'appuyant sur :
 - L'étude des données qualitatives et quantitatives
 - L'analyse du comportement, des besoins et des motivations des consommateursafin de proposer une offre en adéquation avec les attentes du public cible.
2. Définir une stratégie marketing en s'appuyant sur les analyses de marché et du public cible, ainsi que la définition du mix-marketing et l'établissement d'objectifs stratégiques quantifiables, afin de soutenir l'atteinte des objectifs commerciaux
3. Établir un plan de communication en ligne et/ou hors ligne :
 - En tenant compte de l'image de marque et du positionnement de l'entreprise
 - En définissant les objectifs, les canaux, les messages à communiquer et les supports pour chacune des actions à mettre en œuvreafin de promouvoir l'entreprise ou une gamme de produits et/ou de services.
4. Évaluer les résultats de la stratégie marketing et communication en s'appuyant sur le suivi et l'analyse des indicateurs de performance préalablement définis afin de réaliser des ajustements nécessaires en vue du déploiement des futures campagnes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

Mise en situation professionnelle

RNCP38754BC10 — Créer ou développer une activité entrepreneuriale (Option E - Spécialisation Spé start-up & business development)

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Identifier les opportunités de création en France et/ou à l'international pour le lancement de son entreprise, sur la base d'un système de veille proactif (concurrentiel, juridique, technologique, technique, positionnement et/ou notoriété) de manière à définir son business model
2. Définir le modèle économique d'une nouvelle entreprise en formalisant un business plan de manière à permettre la viabilité du projet
3. Elaborer la stratégie de promotion d'une nouvelle entreprise dans une démarche intrapreneuriale comprenant l'identification des partenaires financiers et commerciaux, leaders d'opinion, influenceurs, l'identification des réseaux sociaux propices de manière à soutenir les objectifs de développement de l'entreprise
4. Construire les argumentaires de vente à destination des équipes commerciales en définissant les messages clés et la proposition de valeur de manière à participer à l'amélioration de la performance des équipes commerciales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle / Lean start-up canvas
Etude de cas

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'ensemble des secteurs d'activités sont concernés. Toutefois, les titulaires de ce diplôme exercent fréquemment dans les secteurs suivants :

- Finance et assurance
- Commerce
- Information et Communication
- Services aux entreprises

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les titulaires de la certification « Diplôme en Management Général et International » de Paris School of Business sont très variés et dépendent en partie de l'approfondissement métier choisi en option par l'apprenant.

Parmi les emplois accessibles on peut citer :

- Responsable administratif et financier, responsable comptable, gestionnaire de compte, Chargé d'affaires, conseiller financier, conseiller clientèle, conseiller en gestion de patrimoine, analyste crédit.
- Chargé de projet, chargé de promotion, responsable de vente, chargé d'études marketing, chargé de développement commercial, chargé de communication, responsable marketing.
- Créateur d'entreprise, repreneur d'entreprises, consultant e-business
- Web marketeur, responsable e-commerce, responsable de la stratégie digitale, responsable du marketing produit web, on-line Marketing Manager.
- Chargé d'affaires international, vendeur export, négociateur en commerce international, acheteur international.

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 864 €

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) 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) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	23 052
Jugés difficiles à recruter	22 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Conditions d'entrée en 1ère année (parcours en français ou en anglais) : Avoir obtenu le baccalauréat français ou un diplôme à l'étranger dont l'équivalence au baccalauréat a été reconnue en France.

Pour le parcours en français, le candidat, dont le français n'est pas la langue maternelle, devra justifier à la candidature d'un niveau minimum B2 obtenu à un test officiel de langue française (DELFI, DALF ou TCF) depuis moins de 2 ans.

Pour le parcours en anglais, si le candidat a obtenu :

- un baccalauréat français (procédure Parcoursup), il doit justifier à l'inscription d'un résultat minimum de 5.5 obtenu au test d'anglais IELTS ou de 70 au TOEFL obtenu depuis moins de 2 ans.
- un diplôme équivalent au baccalauréat à l'étranger (procédure d'admission internationale), il doit justifier à la candidature d'un résultat minimum de 5.5 obtenu au test d'anglais IELTS ou de 70 au TOEFL obtenu depuis moins de 2 ans.

Conditions d'entrée en 2e année (parcours en français ou en anglais) : Avoir validé un diplôme de niveau BAC+1 ou 60 ECTS.

Pour le parcours en français, le candidat, dont le français n'est pas la langue maternelle, devra justifier à la candidature d'un niveau minimum B2 obtenu à un test officiel de langue française (DELFI, DALF ou TCF) depuis moins de 2 ans.

Pour le parcours en français, afin d'évaluer son niveau d'anglais lors de la candidature, le candidat devra passer un test en ligne sur GlobalExam* sauf s'il peut justifier d'un résultat minimum de 5.5 obtenu au test d'anglais IELTS ou de 70 au TOEFL obtenu depuis moins de 2 ans.

- Le test en ligne GlobalExam est un test d'anglais d'une durée de 1 heure composé de 40 questions.

Pour le parcours en anglais, le candidat doit justifier à la candidature d'un résultat minimum de 5.5 obtenu au test d'anglais IELTS ou de 70 au TOEFL obtenu depuis moins de 2 ans.

Conditions d'entrée en 3e année (parcours en français ou en anglais) : Avoir validé un diplôme de niveau BAC+2 ou 120 ECTS.

Pour le parcours en français, le candidat, dont le français n'est pas la langue maternelle, devra justifier à la candidature d'un niveau minimum B2 obtenu à un test officiel de langue française (DELFI, DALF ou TCF) depuis

moins de 2 ans.

Pour le parcours en français, afin d'évaluer son niveau d'anglais lors de la candidature, le candidat devra passer un test en ligne sur GlobalExam* sauf s'il peut justifier d'un résultat minimum de 5.5 obtenu au test d'anglais IELTS ou de 70 au TOEFL obtenu depuis moins de 2 ans.

- Le test en ligne GlobalExam est un test d'anglais d'une durée de 1 heure composé de 40 questions.

Pour le parcours en anglais, le candidat doit justifier à la candidature d'un résultat minimum de 5.5 obtenu au test d'anglais IELTS ou de 70 au TOEFL obtenu depuis moins de 2 ans.

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

Le jury est nommé par le recteur d'Île de France sur proposition de la direction de PSB Paris School of Business. Il est composé par :

- Un Président du jury (enseignant-chercheur, professeur des universités ou maître de conférences)
- Un vice-président, supplée le président en cas d'empêchement (enseignant-chercheur ou assimilé)
- Le Directeur de PSB Paris School of Business ou son représentant
- Le Directeur de la Scolarité de PSB Paris School of Business ou son représentant
- Le Directeur des programmes de PSB Paris School of Business ou son représentant
- Le Directeur des programmes experts de PSB Paris School of Business ou son représentant
- Des personnels enseignants ou de personnalités qualifiées ayant contribué aux enseignements ou choisies en raison de leurs compétences
- Des personnalités extérieures à l'école

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury est nommé par le recteur d'Île de France sur proposition de la direction de PSB Paris School of Business. Il est composé par :

- Un Président du jury (enseignant-chercheur, professeur des universités ou maître de conférences)
- Un vice-président, supplée le président en cas d'empêchement (enseignant-chercheur ou assimilé)
- Le Directeur de PSB Paris School of Business ou son représentant
- Le Directeur de la Scolarité de PSB Paris School of Business ou son représentant
- Le Directeur des programmes de PSB Paris School of Business ou son représentant
- Le Directeur des programmes experts de PSB Paris School of Business ou son représentant
- Des personnels enseignants ou de personnalités qualifiées ayant contribué aux enseignements ou choisies en raison de leurs compétences
- Des personnalités extérieures à l'école

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	8 400 €
Selon la branche	6 000 € – 8 475 €
Prise en charge	Branches concernées
8 400 €	Valeur par défaut · 191 branches
8 475 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Télécoms, CPNEFP Import-Export, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 340 €	COPANIEF - Fabricant de sucres, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
8 401 €	CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
6 500 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire
8 323 €	CPNEFP Sports Loisirs

8 300 €	CPNEF de la Publicité
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance
7 604 €	CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 300 €	CPNE Banque
7 200 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 076 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
7 000 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2027
Date de dernière délivrance possible	31/08/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	277	0	95 %	—
2021	228	0	95 %	—
2020	172	0	100 %	96 %
2019	74	0	100 %	97 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36785

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36008, RNCP36265, RNCP36563, RNCP36785, RNCP37975

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38754/>