

Diplôme d'enseignement supérieur en management

RNCP40726 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DipViGrL — Diplôme visé grade de licence
Code(s) NSF	310
Formacode(s)	34054, 34554, 31834
Code(s) ROME	M1701, M1101, M1705, N1301
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2028

Certificateur(s)

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

ECOLE DE MANAGEMENT DE NORMANDIE OU EM NORMANDIE · SIRET : 47980663000055

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ECOLE DE MANAGEMENT DE NORMANDIE OU EM NORMANDIE	47980663000022	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE MANAGEMENT DE NORMANDIE OU EM NORMANDIE	47980663000055	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE MANAGEMENT DE NORMANDIE OU EM NORMANDIE	47980663000063	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le diplôme d'enseignement supérieur en management de l'EM Normandie vise à certifier des managers opérationnels d'entreprises, capables de s'intégrer dans un environnement professionnel et sectoriel donné. Ils bénéficient d'une maîtrise opérationnelle des outils de gestion (techniques de marketing et de vente, fondamentaux de la comptabilité et de la finance, outils numériques et IA) et sont sensibles aux problématiques de Responsabilité Sociétale de l'Entreprise.

ACTIVITÉS VISÉES

- Identification de son positionnement et de son rôle dans l'organisation
- Appréhension des transformations internes et externes
- Autoévaluation et développement de sa réflexivité
- Veille, collecte et tri d'informations pertinentes pour l'organisation
- Utilisation d'outils digitaux et d'IA pour traiter des données
- Développement d'une posture et d'argumentaires convaincants
- Adaptation de sa communication (contenu, outils) à la cible
- Réalisation responsable des missions confiées
- Animation d'équipe dans le respect des spécificités qui la composent

- Supervision des opérations à l'aide d'outils de pilotage
- Contribution à la performance durable de l'organisation
- Contribution à la qualité des opérations
- Analyse du marché (clients, concurrents)
- Gestion du plan marketing et commercial
- Négociation commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences métier :

- Identifier ses interlocuteurs en repérant les principaux acteurs de l'environnement de l'organisation afin de se positionner
- Déterminer son rôle dans l'organisation en décryptant les différents enjeux de son métier pour identifier ses responsabilités et les exercer
- S'ouvrir sur différents univers en enrichissant sa culture générale afin d'appréhender les transformations sociales, digitales et environnementales et œuvrer pour un monde plus responsable
- Décrypter le champ des possibles professionnels en s'autoévaluant et en travaillant sa réflexivité pour développer son employabilité
- Maintenir une veille informationnelle en utilisant les outils de curation afin d'actualiser en permanence sa connaissance de l'environnement et de l'organisation
- Chercher et trier l'information liée à l'environnement et à l'organisation en fonction des besoins, en exploitant les sources de données pour comprendre et agir
- Appliquer les méthodes et modèles d'analyse des données en exploitant les outils disponibles, dont l'IA, afin de faire des choix opérationnels
- Défendre ses idées en adoptant une posture (verbale et non-verbale) et une rhétorique adaptées à ses interlocuteurs, en veillant à la qualité de son éloquence afin de délivrer un message convaincant
- Adapter son raisonnement et ses techniques de conviction en intégrant les spécificités de ses interlocuteurs (différences culturelles / inclusion) afin d'assurer l'efficacité et la fiabilité de la communication
- Communiquer avec les outils digitaux en vue de collaborer avec des personnes/groupes à distance
- Décrypter les codes d'une autre culture que la sienne, en faisant preuve d'ouverture et de capacité d'écoute en vue de faciliter l'échange et adapter son comportement
- Questionner les pratiques de l'organisation et ses propres pratiques en prenant du recul afin d'assurer une cohérence éthique et sociétale
- Conduire son action en cohérence avec les orientations de l'organisation et en respectant les règles juridiques et les cahiers des charges, en s'appuyant sur l'intelligence collective afin de tenir les objectifs et d'assurer une performance
- Animer une équipe en gérant les relations et les moyens et en prenant en compte les spécificités personnelles et culturelles afin d'assurer sa mission
- Superviser des opérations de production, de vente et logistiques en s'appuyant sur des tableaux de bord et des outils de pilotage pour assurer la continuité de l'activité et la performance durable
- Monitorer des opérations financières et comptables en lien avec les actions locales et internationales de l'organisation en s'appuyant sur des outils de pilotage adaptés pour garantir l'efficacité budgétaire et opérationnelle
- Traiter des réclamations internes et externes en les analysant et en trouvant des solutions appropriées afin de respecter l'engagement pris et maintenir la satisfaction
- Caractériser son marché en identifiant ses concurrents et ses clients afin de déterminer son positionnement
- Identifier les opportunités commerciales en analysant le comportement des clients et des concurrents afin d'adapter l'offre
- Déployer le plan d'action marketing et vente en listant les actions et en veillant au respect des objectifs à court et moyen termes en vue d'entretenir et développer les parts de marché au niveau national et international
- Assurer le suivi financier du plan marketing en établissant un budget réaliste afin de maintenir la fiabilité et la rentabilité financière du plan
- Négocier en préparant la transaction grâce à un argumentaire et des contre objections tout en écoutant activement son client afin de valider l'offre et conclure la transaction

Compétences transversales :

- Sens politique : comprendre les attentes et les besoins des acteurs autour de soi
- Pensée critique : prendre du recul, remettre en cause les informations et les situations

- Sociabilité : établir facilement des contacts avec les autres
- Empathie : faire preuve d'un intérêt sincère pour les autres
- Leadership : engager les autres grâce à une vision inspirante
- Rigueur : être efficace, auto-discipliné et fiable dans son travail
- Relation au temps : gérer son temps, ses priorités, les imprévus
- Flexibilité : passer d'une activité à une autre, d'un contexte à un autre
- Créativité : concevoir, inventer
- Self control : contrôler ses pensées, ses envies, ses comportements

Blocs de compétences

RNCP40726BC01 — Décrypter les transformations de son environnement professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences métier :

- Identifier ses interlocuteurs en repérant les principaux acteurs de l'environnement de l'organisation afin de se positionner
- Déterminer son rôle dans l'organisation en décryptant les différents enjeux de son métier pour identifier ses responsabilités et les exercer
- S'ouvrir sur différents univers en enrichissant sa culture générale afin d'appréhender les transformations sociales, digitales et environnementales et œuvrer pour un monde plus responsable
- Décrypter le champ des possibles professionnels en s'autoévaluant et en travaillant sa réflexivité pour développer son employabilité

Compétences transversales (*) :

Sens politique : comprendre les attentes et les besoins des acteurs autour de soi

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas réalisées individuellement ou en groupe

Rapport d'activité écrit individuel

Pitch individuel

Travail personnel de réflexivité sur son parcours de développement de compétences et son projet professionnel

RNCP40726BC02 — Exploiter la data

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences métier :

- Maintenir une veille informationnelle en utilisant les outils de curation afin d'actualiser en permanence sa connaissance de l'environnement et de l'organisation
- Chercher et trier l'information liée à l'environnement et à l'organisation en fonction des besoins, en exploitant les sources de données pour comprendre et agir
- Appliquer les méthodes et modèles d'analyse des données en exploitant les outils disponibles, dont l'IA, afin de faire des choix opérationnels

Compétences transversales :

- Pensée critique : prendre du recul, remettre en cause les informations et les situations

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas réalisées individuellement ou en groupe

Mise en situation sur des outils / plateformes numériques

Rapport écrit réalisé en groupe (sources, analyse et présentation de données)

Présentation orale individuelle et collective

RNCP40726BC03 — Transmettre et partager ses idées à l'écrit et à l'oral

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences métier :

- Défendre ses idées en adoptant une posture (verbale et non-verbale) et une rhétorique adaptées à ses interlocuteurs, en veillant à la qualité de son éloquence afin de délivrer un message convaincant
- Adapter son raisonnement et ses techniques de conviction en intégrant les spécificités de ses interlocuteurs (différences culturelles / inclusion) afin d'assurer l'efficacité et la fiabilité de la communication

- Communiquer avec les outils digitaux en vue de collaborer avec des personnes/groupes à distance

Compétences transversales :

- Sociabilité : établir facilement des contacts avec les autres

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation / jeux de rôles

Rédaction d'un mémoire

Soutenance orale individuelle

RNCP40726BC04 — Se manager et contribuer au collectif

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences métier :

- Décrypter les codes d'une autre culture que la sienne, en faisant preuve d'ouverture et de capacité d'écoute en vue de faciliter l'échange et adapter son comportement
- Questionner les pratiques de l'organisation et ses propres pratiques en prenant du recul afin d'assurer une cohérence éthique et sociétale
- Conduire son action en cohérence avec les orientations de l'organisation et en respectant les règles juridiques et les cahiers des charges, en s'appuyant sur l'intelligence collective afin de tenir les objectifs et d'assurer une performance
- Animer une équipe en gérant les relations et les moyens et en prenant en compte les spécificités personnelles et culturelles afin d'assurer sa mission

Compétences transversales :

- Empathie : faire preuve d'un intérêt sincère pour les autres
- Leadership : engager les autres grâce à une vision inspirante

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas réalisées en groupe

Mises en situation dans le cadre de projets / jeux de rôles

RNCP40726BC05 — Gérer les opérations

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences métier :

- Superviser des opérations de production, de vente et logistiques en s'appuyant sur des tableaux de bord et des outils de pilotage pour assurer la continuité de l'activité et la performance durable
- Monitorer des opérations financières et comptables en lien avec les actions locales et internationales de l'organisation en s'appuyant sur des outils de pilotage adaptés pour garantir l'efficacité budgétaire et opérationnelle
- Traiter des réclamations internes et externes en les analysant et en trouvant des solutions appropriées afin de respecter l'engagement pris et maintenir la satisfaction

Compétences transversales :

- Rigueur : être efficace, auto-discipliné et fiable dans son travail
- Relation au temps : gérer son temps, ses priorités, les imprévus

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas réalisées individuellement ou en groupe

Mises en situation / jeux de rôles

RNCP40726BC06 — Déployer un plan d'action de façon responsable

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences métier :

- Caractériser son marché en identifiant ses concurrents et ses clients afin de déterminer son positionnement
- Identifier les opportunités commerciales en analysant le comportement des clients et des concurrents afin d'adapter l'offre
- Déployer le plan d'action marketing et vente en listant les actions et en veillant au respect des objectifs à court et moyen termes en vue d'entretenir et développer les parts de marché au niveau national et international
- Assurer le suivi financier du plan marketing en établissant un budget réaliste afin de maintenir la fiabilité et la rentabilité financière du plan
- Négocier en préparant la transaction grâce à un argumentaire et des contre objections tout en écoutant activement

son client afin de valider l'offre et conclure la transaction

Compétences transversales :

- Flexibilité : passer d'une activité à une autre, d'un contexte à un autre
- Créativité : concevoir, inventer
- Self control : contrôler ses pensées, ses envies, ses comportements

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de marché réalisée en groupe

Soutenance orale individuelle et collective

Etudes de cas réalisées individuellement ou en groupe

Mises en situation dans le cadre de projets / jeux de rôles / simulations de négociation

Evaluation période en entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du diplôme d'enseignement supérieur en management de l'EM Normandie peut exercer son activité dans des secteurs très diversifiés :

- Commerce
- Logistique / transport
- Industrie
- Energie
- Finance
- ...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire de la certification occupe des fonctions de manager opérationnel, telles que :

- Manager des achats
- Manager de la logistique
- Assistant chef de produit
- Manager de point de vente
- Assistant marketing

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)	2 442 €

Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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)	50 424
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	26 %
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- Le Président, enseignant-chercheur Professeur des universités ou Maître de conférences
- Le Vice-Président
- Le Secrétaire, recteur d'académie (ou son représentant)
- Le Directeur général de l'EM Normandie (ou son représentant)
- Des professeurs de l'école proposés par le Directeur de l'école

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury VAE est composé d'au moins deux membres, comprenant au moins une personne qualifiée dans le domaine de la certification visée. Un président de jury est désigné parmi ces membres, disposant d'une voix prépondérante en cas d'égalité des voix.

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	8 692 €
Selon la branche	6 000 € – 8 760 €
Prise en charge	Branches concernées
8 692 €	Valeur par défaut · 185 branches

8 760 €	CPNE des Télécoms, CPNE des exploitations frigorifiques, CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP Import-Export, CPNEFP Sports Loisirs
8 757 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Transformation Laitière, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP des jardineries et graineteries
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 730 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
8 500 €	CPNE de l'immobilier
8 400 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
8 336 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 090 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie
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 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2028

Date de dernière délivrance possible 31/08/2030

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP36813

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40726/>