

Diplôme d'études supérieures de gestion et commerce international

RNCP40812 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DipViGrL — Diplôme visé grade de licence
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34254, 34052, 32005
Code(s) ROME	M1701, D1406, M1703, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2030

Certificateur(s)

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

ESC DIJON-BOURGOGNE · SIRET : 82394575300015

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitatio n
ASS DE GESTION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SUPERIEUR DE BOURGOGNE	5087646510002 4	Former
ASS DE GESTION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SUPERIEUR DE BOURGOGNE	5087646510003 2	Former
FORMA SUP ARL	4390396110002 5	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification a pour objectif de certifier des professionnels qualifiés dans les domaines de la gestion et du commerce international, aussi bien au sein des entreprises françaises qu'internationales. Les entreprises font face à de nouveaux défis avec une concurrence accrue sur les marchés nationaux et internationaux, alors que les besoins et préférences des clients sont en constante évolution. Pour répondre à cette nouvelle demande, les entreprises doivent s'adapter à l'évolution des marchés, veiller à une meilleure gestion des ressources, intégrer les nouvelles technologies, tout en proposant des solutions durables et innovantes. Dans ce contexte de plus en plus complexe, les entreprises doivent se différencier pour rester compétitives et cela passe notamment par le développement commercial essentiel car il permet aux entreprises de stimuler leur croissance et d'assurer leur pérennité.

L'objectif de la certification est de permettre aux certifiés d'acquérir des compétences en gestion et commerce international, et donc notamment en développement commercial. Cela implique une compréhension approfondie du monde des affaires tant en France qu'à l'international, la gestion des relations clients dans un contexte multiculturel, la prise en compte de la diversité dans le management et la maîtrise des enjeux de durabilité. Le titulaire de la certification est capable de mettre en œuvre des méthodes et outils marketing pour un développement commercial,

de concevoir et appliquer des techniques de négociation commerciale et de développer la relation client. Il analyse la rentabilité de l'activité et gère les budgets et objectifs financiers. Conscient des enjeux et de la responsabilité sociétale de l'entreprise, il gère en autonomie les projets qui lui sont confiés. Il est en mesure de proposer des solutions innovantes et des axes de développement en mobilisant les compétences acquises dans la recherche et l'analyse des ressources professionnelles et académiques.

Il maîtrise l'anglais et s'adapte au contexte dans lequel il évolue.

Il pourra accéder à des fonctions d'encadrement supérieur en raison de son expérience. Le socle de connaissances et de compétences acquis lors de cette certification permet une insertion professionnelle immédiate ou une poursuite d'études.

ACTIVITÉS VISÉES

Management d'une force de vente

Etudes qualitatives et quantitatives

Conception de plan d'action et mise en place d'outils de pilotage

Appui aux principales fonctions administratives et commerciales des entreprises.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences transversales :

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de

l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

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.

Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.

Développer une argumentation avec esprit critique pour convaincre.

Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française pour communiquer en situation professionnelle.

Utiliser la langue anglaise pour communiquer par oral et par écrit de façon claire et non ambiguë.

Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis du programme ainsi que les parcours

possibles pour y accéder afin de construire son projet professionnel.

Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte pour postuler en entreprise.

Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs pour développer son expertise.

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.

Analyser ses actions en situation professionnelle, s'auto-évaluer pour améliorer sa pratique.

Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale pour adapter son action.

Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles pour guider ses actions.

Compétences spécifiques :

Analyser les pratiques managériales et comprendre l'évolution du comportement des individus pour proposer des méthodes de travail adaptées.

Appréhender l'environnement économique et géopolitique des entreprises afin de proposer des solutions adaptées aux marchés.

Comprendre et anticiper l'impact des évolutions technologiques et sociétales sur le monde des affaires pour proposer des solutions innovantes.

Appliquer et utiliser les outils de gestion de l'entreprise pour prendre des décisions.

Respecter les règles et normes pour proposer des solutions conformes.

Recueillir des données afin de réaliser une étude de marché.

Définir un plan d'action commercial et marketing cohérent et innovant pour un développement commercial efficient.

Concevoir et appliquer des techniques de négociation commerciale et assurer le développement de la relation client pour développer le chiffre d'affaires.

Construire un projet entrepreneurial pour un développement commercial durable.

Blocs de compétences

RNCP40812BC01 — Utiliser les outils numériques de référence

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier individuel

RNCP40812BC02 — Exploiter des données à des fins d'analyse

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.

Développer une argumentation avec esprit critique pour convaincre.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier individuel

Synthèse individuelle

RNCP40812BC03 — S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral

LISTE DE COMPÉTENCES

Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française pour communiquer en situation professionnelle.

Utiliser la langue anglaise pour communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation sur la base d'un jeu d'entreprise

Synthèse individuelle écrite

Présentation orale en anglais

Synthèse écrite en anglais

RNCP40812BC04 — Se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis du programme ainsi que les parcours possibles pour y accéder afin de construire son projet professionnel.

Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte pour postuler en entreprise.

Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs pour développer son expertise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Note de synthèse individuelle sur la mission en entreprise

Revue de littérature

RNCP40812BC05 — Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale pour adapter son action.

Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles pour guider ses actions.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Mise en situation sous forme de jeu

Synthèse individuelle sur le déploiement d'un projet collectif

RNCP40812BC06 — Appréhender le monde des affaires pour une société durable et responsable

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les pratiques managériales et comprendre l'évolution du comportement des individus pour proposer des méthodes de travail adaptées.

Appréhender l'environnement économique et géopolitique des entreprises afin de proposer des solutions adaptées aux marchés.

Comprendre et anticiper l'impact des évolutions technologiques et sociétales sur le monde des affaires pour proposer des solutions innovantes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen sur table : étude de cas

Dossier individuel

RNCP40812BC07 — Utiliser des techniques et outils de gestion

LISTE DE COMPÉTENCES

Appliquer et utiliser les outils de gestion de l'entreprise pour prendre des décisions.

Respecter les règles et normes pour proposer des solutions conformes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen sur table : cas pratiques

Examen sur table : étude de cas

RNCP40812BC08 — Développer des pratiques professionnelles durables

LISTE DE COMPÉTENCES

Recueillir des données afin de réaliser une étude de marché.

Définir un plan d'action commercial et marketing cohérent et innovant pour un développement commercial efficient.

Concevoir et appliquer des techniques de négociation commerciale et assurer le développement de la relation client pour développer le chiffre d'affaires.

Construire un projet entrepreneurial pour un développement commercial durable.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier individuel

Examen sur table : étude de cas

Mise en situation professionnelle sur la base d'une simulation d'entreprise

Synthèse individuelle sur un projet entrepreneurial

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les diplômés du Diplôme d'études supérieures de gestion et commerce international de l'Ecole Supérieure de Commerce de Dijon-Bourgogne ont vocation à intégrer tous les types d'organisation, de la PME-PMI aux groupes nationaux, et notamment les entreprises régionales développant des activités à l'international, dans les secteurs du commerce et de la distribution, de l'industrie, de l'agroalimentaire, et des services, de la banque et des assurances.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Position hiérarchique :

cadre opérationnel, avec accès à des postes d'encadrement supérieur ou de direction après expérience.

Position fonctionnelle :

- responsable commercial,
- chargé d'affaires,
- chargé de projet marketing,
- responsable de communication,
- responsable des achats,
- responsable des approvisionnements,
- responsable de logistique,
- responsable administratif.

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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services 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, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Niveau Baccalauréat ou équivalent

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Les membres du jury de délivrance de la certification sont les suivants :

- Les Président et Vice-Président,
- Le Recteur d'Académie de Bourgogne Franche-Comté ou son représentant,
- Le Président du directoire de l'ESC Dijon-Bourgogne ou le Directeur Général de l'ESC Dijon-Bourgogne qui le représente,
- Le Directeur du Programme Bachelor de l'ESC Dijon-Bourgogne ou le Directeur des programmes de l'ESC Dijon-Bourgogne qui le représente,
- Le Directeur Académique, du développement pédagogique et de la recherche de l'ESC Dijon-Bourgogne ou le Directeur des opérations de l'ESC Dijon-Bourgogne qui le représente.
- Le représentant du monde économique.

La composition du Jury d'Admission fait l'objet chaque année d'un arrêté du Recteur d'Académie, représentant le Ministre chargé de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, VAE

Les membres du jury de délivrance de la certification sont les suivants :

- Les Président et Vice-Président,
- Le Recteur d'Académie de Bourgogne Franche-Comté ou son représentant,
- Le Président du directoire de l'ESC Dijon-Bourgogne ou le Directeur Général de l'ESC Dijon-Bourgogne qui le représente,
- Le Directeur du Programme Bachelor de l'ESC Dijon-Bourgogne ou le Directeur des programmes de l'ESC Dijon-Bourgogne qui le représente,

- Le Directeur Académique, du développement pédagogique et de la recherche de l'ESC Dijon-Bourgogne ou le Directeur des opérations de l' ESC Dijon-Bourgogne qui le représente.
- Le représentant du monde économique.

La composition du Jury d'Admission fait l'objet chaque année d'un arrêté du Recteur d'Académie, représentant le Ministre chargé de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

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	7 700 €
Selon la branche	6 000 € – 7 920 €
Prise en charge	Branches concernées
7 700 €	Valeur par défaut · 188 branches
7 920 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNE chimie, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Sports Loisirs
6 500 €	CPNE Banque, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
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
7 600 €	CPNEF de la Publicité
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 440 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 076 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2030
Date de dernière délivrance possible	31/08/2035

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	402	0	100 %	—
2022	316	0	66 %	—
2021	259	0	100 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP39100

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.bsb-education.com/fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40812/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2026 à 07/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).