

Diplôme supérieur en management

RNCP42673 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DipViGrM — Diplôme visé grade de master
Code(s) NSF	310, 312, 313
Formacode(s)	32025, 32008, 32047, 32654, 32154
Code(s) ROME	M1707, M1202, M1205, M1302, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2029

Certificateur(s)

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

CHAMBRE COMMERCE & INDUSTRIE PAU BEARN · SIRET : 18640002400011

CHAMBRE COMMERCE & INDUSTRIE PAU BEARN · SIRET : 18640002400060

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A l'issue de leur certification qui leur confère le diplôme visé et gradé, le diplômé d'Eklöre ed sera un manager entreprenant, ancré dans son territoire et capable d'accompagner les organisations dans leurs transformations avec une vision durable et responsable.

La pédagogie déployée s'appuie sur un socle académique solide en sciences de gestion, indispensable à un diplôme conférant le grade de Master, et une mise en pratique progressive à travers des projets, des cas réels et des expériences en entreprise (stages, apprentissage, missions de conseil). L'ouverture internationale, qui se traduit par des mobilités académiques et professionnelles ainsi que par la diversité culturelle des promotions, constitue également un axe fort du cursus.

Le Diplôme supérieur en Management s'adresse à des étudiants souhaitant accéder à des carrières de management en France comme à l'international. Le recrutement s'opère à différents niveaux (post-bac, admissions parallèles) afin d'attirer une diversité de profils académiques et sociaux. L'implantation sur les sites de Pau et de Saint-Denis permet d'élargir l'accès à la formation et de toucher des publics variés, favorisant à la fois l'ouverture sociale et la diversité territoriale.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse de l'environnement en vue de concevoir, communiquer et mettre en œuvre la stratégie de développement de l'organisation.

Maîtrise des outils de diagnostic et identification des indicateurs de performance pertinents en vue de piloter la performance financière et organisationnelle dans un environnement multiculturel et incertain.

Développement et mise en œuvre des stratégies marketing et commerciales permettant d'identifier de nouveaux marchés, d'acquérir des clients et de renforcer la performance commerciale de l'organisation.

Définition et mise en œuvre d'une politique managériale cohérente avec la stratégie de l'organisation tout en animant, coordonnant et évaluant la performance des équipes.

Conception et mise en œuvre de nouveaux modèles économiques,

pour piloter des projets d'innovation ou de transformation, tout en analysant, gérant et évaluant les risques, la performance et la valorisation des initiatives entrepreneuriales et organisationnelles.

Intégrer les enjeux sociaux, sociétaux et environnementaux dans la prise de décisions stratégiques, tout en mettant

en œuvre un management responsable et bienveillant, au bénéfice de la performance de l'ensemble des parties prenantes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Élaborer une stratégie d'entreprise

- Analyser l'environnement stratégique de l'organisation
- Évaluer les ressources et capacités internes de l'organisation
- Élaborer un diagnostic stratégique global
- Définir des orientations, objectifs et scénarios stratégiques
- Formaliser un plan stratégique opérationnalisable

Piloter la performance financière et opérationnelle

- Élaborer un budget prévisionnel
- Mettre en place un calendrier budgétaire
- Élaborer un dispositif budgétaire
- Concevoir un tableau de bord de performance
- Analyser les écarts de performance
- Formuler des recommandations d'optimisation
- Évaluer la conformité des processus financiers

Concevoir et déployer une stratégie de développement commercial et marketing

- Analyser le marché, les clients et les concurrents
- Définir une stratégie marketing et commerciale
- Déployer un plan d'action commercial multicanal
- Développer les relations clients et partenaires
- Évaluer la performance et les risques commerciaux

Manager les équipes et les organisations

- Décliner la stratégie de l'organisation en objectifs managériaux
- Animer et coordonner le travail collectif
- Évaluer la performance individuelle et collective
- Accompagner les transformations organisationnelles
- Développer les compétences et l'inclusion

Piloter des démarches d'innovation, de transformation et d'entrepreneuriat

- Identifier des opportunités d'innovation ou de transformation
- Concevoir un modèle économique innovant
- Structurer et piloter un projet d'innovation ou de transformation
- Évaluer et piloter les risques du projet
- Mesurer et valoriser la performance du projet

Blocs de compétences

RNCP42673BC01 — Élaborer une stratégie d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser l'environnement stratégique de l'organisation en mobilisant des outils d'analyse externe, concurrentielle et sectorielle afin d'identifier les tendances, opportunités et menaces prioritaires.

Évaluer les ressources et capacités internes de l'organisation en analysant ses forces, faiblesses, compétences clés et données financières afin d'apprécier sa capacité stratégique.

Élaborer un diagnostic stratégique global en articulant les analyses internes et externes afin de formuler des enjeux stratégiques hiérarchisés.

Définir des orientations, objectifs et scénarios stratégiques en tenant compte de la mission, des ressources, des risques et des contraintes afin d'éclairer la décision stratégique.

Formaliser un plan stratégique opérationnalisable en précisant les priorités, ressources, indicateurs et conditions de mise en œuvre afin d'assurer le déploiement de la stratégie

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas stratégique.

Dossier écrit comprenant diagnostic stratégique et plan d'action

Simulation de comité de direction / comité stratégique

RNCP42673BC02 — Piloter la performance financière et opérationnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer un budget prévisionnel pour planifier les ressources et les besoins financiers de l'organisation, en mobilisant les données historiques, les hypothèses d'évolution et les contraintes budgétaires.

Mettre en place un calendrier budgétaire pour organiser le processus de construction et de validation du budget, en définissant les jalons, les responsables et les livrables attendus.

Élaborer un dispositif budgétaire en mobilisant les données historiques, hypothèses d'évolution et contraintes financières afin de planifier les ressources de l'organisation.

Concevoir un tableau de bord de performance en sélectionnant des indicateurs financiers et opérationnels pertinents afin de suivre l'atteinte des objectifs.

Analyser les écarts de performance en comparant les données prévues et réalisées afin d'identifier les causes des dérives et leurs impacts.

Formuler des recommandations d'optimisation en analysant les coûts, ressources et processus afin d'améliorer la performance financière et opérationnelle.

Évaluer la conformité des processus financiers en mobilisant une méthodologie d'audit interne afin de sécuriser l'information financière et maîtriser les risques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas financier et budgétaire

Dossier de suivi de performance comprenant analyse et recommandations

Simulation de réunion de pilotage ou de comité de performance

Soutenance orale présentant les résultats d'un plan d'optimisation

RNCP42673BC03 — Concevoir et déployer une stratégie de développement commercial et marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser le marché, les clients et les concurrents en mobilisant des données quantitatives et qualitatives afin d'identifier les opportunités de développement commercial et marketing.

Définir une stratégie marketing et commerciale en s'appuyant sur la segmentation, le positionnement, le mix marketing et les canaux de distribution afin de valoriser l'offre de l'organisation.

Déployer un plan d'action commercial multicanal en définissant les priorités, ressources et indicateurs afin d'atteindre les objectifs de prospection, vente et fidélisation.

Développer les relations clients et partenaires en adaptant les actions relationnelles aux profils ciblés afin de renforcer la satisfaction, la fidélisation et la création de valeur.

Évaluer la performance et les risques commerciaux en analysant les indicateurs, la rentabilité et la conformité des actions afin de proposer des ajustements adaptés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projet marketing et commercial intégrant analyse de marché et stratégie multicanale

Étude de cas de développement commercial avec élaboration d'un plan d'action

Soutenance orale de recommandation stratégique marketing / commerciale

Dossier écrit incluant indicateurs de performance et propositions d'optimisation

RNCP42673BC04 — Manager les équipes et les organisations

LISTE DE COMPÉTENCES

Décliner la stratégie de l'organisation en objectifs managériaux en traduisant les priorités stratégiques en objectifs collectifs afin d'aligner les pratiques managériales avec la performance attendue.

Animer et coordonner le travail collectif en adaptant son style de management, les rôles et les modes de communication afin de favoriser l'engagement et l'efficacité des équipes.

Évaluer la performance individuelle et collective en mobilisant des critères transparents et des outils de suivi afin de piloter la progression des collaborateurs.

Accompagner les transformations organisationnelles en planifiant les étapes, les ressources et la communication afin de faciliter l'adhésion des équipes au changement.

Développer les compétences et l'inclusion en identifiant les besoins de formation, les talents et les situations spécifiques afin de renforcer l'équité et la performance collective.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas managériale portant sur l'analyse d'une situation d'équipe, la définition d'objectifs et la proposition d'actions de pilotage.

Mise en situation professionnelle d'animation d'équipe, de gestion d'un conflit ou de conduite du changement.

Dossier écrit comprenant l'analyse d'un problème managérial, l'identification des leviers et la proposition d'un plan d'action.

Soutenance orale présentant une recommandation managériale ou un plan de conduite du changement, argumenté et structuré.

RNCP42673BC05 — Piloter des démarches d'innovation, de transformation et d'entrepreneuriat

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier des opportunités d'innovation ou de transformation en analysant les tendances, besoins émergents et ruptures technologiques afin de détecter de nouveaux leviers de création de valeur.

Concevoir un modèle économique innovant en intégrant les leviers numériques, sociétaux, environnementaux et inclusifs afin de développer une proposition de valeur durable.

Structurer et piloter un projet d'innovation ou de transformation en définissant les objectifs, ressources, parties prenantes et indicateurs afin d'en assurer la faisabilité et le déploiement.

Évaluer et piloter les risques du projet en mobilisant une méthodologie d'analyse financière, humaine, technique et réglementaire afin de sécuriser sa mise en œuvre.

Mesurer et valoriser la performance du projet en analysant ses résultats financiers, qualitatifs et sociétaux afin de favoriser son appropriation et son développement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas ou projet d'innovation (réel ou simulé)

Dossier de conception et de pilotage de projet (intégrant indicateurs et analyse de risque)

Soutenance orale de présentation et valorisation du projet innovant

Simulation de comité d'investissement ou d'incubation (défense d'un business model ou d'un plan de transformation)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires de la certification peuvent exercer dans tous les secteurs d'activités variés, et notamment :

Commerce et Distribution

Marketing et Communication

Énergie et Environnement

Industries

Conseil, Audit et Expertise Comptable, Banque-Assurance et Services Financiers

BTP

Économie sociale et solidaire

Technologie et Digital

Secteur Public

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Directeur/Responsable Commercial, Marketing, RH, Achats et Logistique, Communication, Administratif et Financier.

Consultant, Auditeur, Analyste, Ingénieur d'Affaires, Chef de Projet, Contrôleur de Gestion, Chef de produit,

Community Manager, Experts Comptables et Commissaires aux Comptes

Entrepreneur (créateur ou repreneur 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)

Modérée (3/5)

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)	2 837 €
Familles professionnelles (FAP)	L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible) 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) 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)	46 098
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	8 %
Familles professionnelles (FAP)	L2X61 — Agents administratifs L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation (hors VAE), le programme Master en Management est accessible par 2 voies d'admissions suivantes :

- Une admission en Master 1 à destination des étudiants détenteurs d'un niveau 6 (180 ECTS);
- Une admission en Master 2 à destination des étudiants détenteurs d'un niveau Master 1 (240 ECTS);
- Une admission par la voie de la formation continue, exigeant au minimum 3 ans d'expérience ;

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

Le Président du jury de diplôme est un Professeur des Universités, nommé par le Rectorat d'Académie.

Le jury comprend le Directeur d'EKLORE-ED, le Directeur des Etudes, le Doyen Académique, le Manager du programme concerné et un panel représentatif des professeurs permanents de l'Ecole.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2029
--	------------

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	134	4	85 %	—
2024	174	8	78 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP39160

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.eklore-ed.com/fr/formation/master-grande-ecole>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42673/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	3
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	2
Départements couverts	2
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2025 à 09/2028

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