

Management stratégique et commerce international

RNCP42780 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310, 312, 312t
Formacode(s)	34572, 32136, 34254, 32120, 34002
Code(s) ROME	M1102, M1707, M1703, D1402, M1402
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

INSTITUT DE GESTION SOCIALE (IGS) · SIRET : 31249509600157

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le programme « Management stratégique et commerce international » vise à préparer des professionnels capables de concevoir, piloter et déployer des stratégies de développement commercial dans des environnements internationaux complexes et évolutifs.

Les titulaires de la certification exercent leurs activités au sein d'entreprises de toutes tailles (PME, ETI, grands groupes), d'organisations internationales, de cabinets de conseil ou de structures en développement à l'international. Ils interviennent dans des secteurs variés caractérisés par une forte ouverture internationale et des enjeux de transformation économique, technologique, environnementale et géopolitique.

Dans ce cadre, ils sont amenés à analyser des marchés internationaux, élaborer des stratégies de développement, piloter des activités commerciales complexes, coordonner des projets multiculturels et accompagner les prises de décision dans des environnements incertains.

Les activités sont exercées avec un niveau élevé d'autonomie, de responsabilité et de capacité d'arbitrage. Les professionnels certifiés mobilisent des compétences d'analyse, de conception stratégique, de pilotage de projet et de management interculturel afin de contribuer durablement à la performance et au développement des organisations.

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de la certification conçoit, déploie et pilote des stratégies de développement commercial à l'international dans des environnements complexes, concurrentiels et multiculturels. Il analyse les marchés internationaux, définit des stratégies d'entrée et de développement, adapte les offres aux contextes locaux, pilote la performance commerciale, conduit des négociations à fort enjeu et coordonne des projets internationaux. Il intègre dans ses décisions les dimensions économiques, géopolitiques, réglementaires, interculturelles, environnementales et sociétales afin de contribuer au développement durable et responsable des organisations.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Élaborer une stratégie marketing et commerciale globale adaptée à des marchés internationaux.

Analyser des marchés étrangers afin d'identifier les opportunités, risques et conditions d'accès.

Définir et piloter des stratégies d'entrée, d'implantation et de développement international.

Adapter une offre, une proposition de valeur et des dispositifs commerciaux aux spécificités locales.

Piloter la performance commerciale et gérer des relations clients complexes à l'international.

Conduire des négociations à fort enjeu en contexte interculturel.

Structurer, coordonner et piloter des projets internationaux complexes.

Intégrer les enjeux de durabilité, de conformité, de réglementation et d'éthique dans la décision stratégique.

Mener une démarche d'enquête, d'analyse et de recommandation fondée sur des données et une argumentation rigoureuse.

Blocs de compétences

RNCP42780BC01 — Élaborer une stratégie marketing et commerciale globale

LISTE DE COMPÉTENCES

Décrypter des dynamiques de marché complexes à l'échelle internationale afin d'identifier des opportunités de développement, en mobilisant des outils d'analyse stratégique, sectorielle et géopolitique

Élaborer une stratégie marketing et commerciale globale afin de positionner une organisation sur des marchés internationaux, en intégrant les dimensions économiques, concurrentielles et culturelles

Concevoir des modèles économiques et des propositions de valeur adaptés à des contextes internationaux afin d'assurer la pertinence de l'offre, en tenant compte des spécificités locales et des logiques de marché

Décliner une stratégie globale en plans d'actions opérationnels afin d'en assurer le déploiement, en structurant des dispositifs adaptés aux marchés cibles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas stratégique internationale (épreuve individuelle écrite)

Projet stratégique et soutenance devant jury académique et professionnel

RNCP42780BC02 — Développer les marchés internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser des marchés internationaux afin d'identifier des opportunités de développement, en intégrant les dimensions économiques, concurrentielles, culturelles et réglementaires

Définir des stratégies d'entrée et de développement international afin d'optimiser l'implantation sur des marchés étrangers, en évaluant les risques et les conditions d'accès

Adapter une offre et des dispositifs marketing et commerciaux afin d'assurer leur pertinence locale, en tenant compte des spécificités culturelles, comportementales et institutionnelles

Intégrer les contraintes juridiques, réglementaires et interculturelles afin de sécuriser les stratégies de développement, en anticipant les risques et en ajustant les pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de marché internationale en groupe

Étude de cas interculturelle individuel

RNCP42780BC03 — Piloter la stratégie commerciale d'une organisation

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter la performance commerciale afin d'orienter les décisions stratégiques, en construisant et en exploitant des indicateurs adaptés à des contextes internationaux

Gérer des relations clients complexes afin de maximiser la valeur, en développant des approches grands comptes et des partenariats stratégiques

Conduire des négociations à fort enjeu afin d'aboutir à des accords durables, en intégrant les dimensions culturelles et les rapports de force

Arbitrer des décisions afin d'assurer la performance commerciale, en prenant en compte l'incertitude et les évolutions de l'environnement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Simulation de négociation individuelle

Cas pratique de pilotage commercial en groupe

RNCP42780BC04 — Déployer des projets complexes en environnement interculturel

LISTE DE COMPÉTENCES

Structurer et piloter des projets internationaux complexes afin d'en garantir la cohérence et la performance, en définissant les étapes, ressources et indicateurs de suivi

Coordonner des équipes multiculturelles afin d'assurer l'avancement des projets, en organisant les interactions et en

gérant les dynamiques collectives

Gérer les risques et l'incertitude afin de sécuriser les projets, en anticipant les écarts et en adaptant les décisions

Adapter les pratiques managériales afin d'interagir efficacement en contexte interculturel, en tenant compte des spécificités culturelles et organisationnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Conduite de projet à l'international (groupe)

Étude de cas sous forme d'un projet individuel avec restitution orale en anglais

RNCP42780BC05 — Intégrer les enjeux de durabilité dans la décision stratégique

LISTE DE COMPÉTENCES

Évaluer les impacts environnementaux et sociétaux afin d'éclairer les décisions stratégiques, en mobilisant des référentiels adaptés

Intégrer des critères de durabilité afin d'assurer la responsabilité des stratégies internationales, en les inscrivant dans une logique de performance globale

Anticiper les risques liés aux enjeux environnementaux et sociétaux afin de sécuriser les activités, en identifiant les vulnérabilités

Argumenter des décisions responsables afin d'en garantir la légitimité, en mobilisant des cadres éthiques et réglementaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas RSE en groupe

Dossier d'analyse & Présentation orale individuel

RNCP42780BC06 — Mener une démarche d'enquête, d'analyse stratégique et de recommandation

LISTE DE COMPÉTENCES

Problématiser une situation complexe afin d'en structurer l'analyse, en mobilisant des cadres théoriques en sciences de gestion

Mettre en œuvre une démarche méthodologique rigoureuse afin de produire des résultats exploitables, en mobilisant des méthodes qualitatives et quantitatives

Analyser des données afin de produire des résultats interprétables, en structurant une démarche analytique cohérente

Développer une argumentation critique afin de formuler des recommandations, en mobilisant des éléments empiriques et conceptuels

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mémoire de recherche appliqué (binôme avec évaluation individualisée)

Soutenance orale

Grand oral en sciences de gestion

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du diplôme peut exercer son activité dans tous les secteurs d'activité (services, industrie, luxe, banque et assurances, consulting...) et au sein de structures de toutes tailles, de la start up à l'entreprise d'envergure internationale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable de zone export
- Acheteur international
- Ingénieur d'affaires internationales
- Responsable du développement international
- Chef de produit international
- Directeur exécutif de filiale ou de bureau de représentation international
- Responsable grands comptes,
- Responsable de grands clients au niveau national ou international,
- Négociateur de haut niveau, Chef de secteur,
- Directeur de filiales,

- Directeur commercial, ingénieur d'affaires
- Acheteur projet,
- Acheteur international,
- Supply chain analyst,
- Demand planner,
- Supply planner,
- Chargé d'approvisionnement,
- Coordinateur supply chain,
- Consultant junior achats/supply chain

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)	2 853 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (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) 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)	47 742
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés 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, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La formation est ouverte aux titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 6, qui accèdent au diplôme après un parcours de 2 ans , ou aux titulaires ayant validé 60 ECTS d'une première année de formation (bac + 4) conduisant à un diplôme de niveau 7 reconnu par L'État (parcours Master, ou visa bac + 5 , certification professionnelle niveau 7 inscrite au RNCP) .

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

Jury national, dont les membres sont nommés par le Recteur, composé d'un représentant du Recteur de l'Académie de Paris, du Président et du Vice - Président, des membres de la Direction, d'enseignants-chercheurs, de membres de l'équipe enseignante (professionnels) et de représentants du monde professionnel extérieurs.

Pour cette dernière catégorie, les enseignants-chercheurs comptent pour 50%

Base légale

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

Date de dernière délivrance possible	31/08/2030
--------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42780/>