

Diplôme de l'institut d'économie scientifique et de gestion de Lille (IESEG) "Programme Grande Ecole"

RNCP4867 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DipViGrM — Diplôme visé grade de master
Code(s) NSF	312, 313, 122
Code(s) ROME	M1202, M1705, M1205, D1406, M1102
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Institut d'économie scientifique et de gestion de Lille (IESEG Lille)

<http://www.ieseg.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

"Diplôme de l'Institut d'Economie Scientifique et de Gestion (IESEG) "Programme Grande Ecole"

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Au terme des 5 années d'études, le diplômé IESEG est capable d'être opérationnel dans les domaines suivants : Management, Economie, Méthodes Quantitatives, Finance, Audit Contrôle de gestion, Conseil, Marketing, Négociation internationale, Commercial, Achat, Ressources Humaines, Logistique, Entrepreneuriat, Système d'Information, Stratégie.

Le cadre ou dirigeant d'entreprise est capable, au niveau national ou international, de comprendre l'environnement général de l'entreprise dans un contexte sociétal, économique, concurrentiel, éthique et stratégique.

Il est apte à :

1-Définir et piloter la stratégie globale de l'entreprise: analyser les marchés; élaborer des objectifs de modernisation et de développement de l'entreprise; détecter les opportunités de croissance ainsi que les menaces; superviser l'exécution de la stratégie.

2-Définir les enjeux financiers de l'entreprise: analyser la situation financière et fiscale de l'entreprise; définir les objectifs d'investissement, de chiffre d'affaires et de marge; définir les principales orientations des systèmes de contrôle; mettre en place les procédures de gestion et les indicateurs nécessaires au suivi des activités et au reporting.

3-Elaborer les plans marketing: analyser et anticiper les besoins et attentes des clients; détecter les nouvelles opportunités de marchés et de produits; superviser le développement et le lancement des produits; élaborer des plans d'actions et de communication; mesurer et analyser les retombées de chaque action; réadapter la stratégie en fonction des résultats et de l'évolution du marché.

4-Définir l'évolution commerciale: définir la stratégie commerciale; identifier les évolutions du marché et le positionnement de l'entreprise sur ce marché; identifier des cibles commerciales pertinentes; piloter, animer et mettre en oeuvre la politique commerciale en accord avec la stratégie globale de l'entreprise.

5-Organiser le cheminement d'un produit: concevoir et organiser la définition des stratégies les plus rationnelles pour assurer le cheminement d'un produit depuis sa production jusqu'à sa distribution; optimiser systématiquement le rapport qualité/service/coût; mettre en place des plans d'actions pour réduire les coûts, les délais et les stocks et pour satisfaire au mieux les clients; assurer le suivi des opérations d'achat-approvisionnement, de production, et/ou de

distribution des marchandises.

6-Evaluer et faire évoluer les hommes et leurs compétences: définir la politique sociale; veiller au développement des compétences des salariés par l'évaluation, la formation et l'évolution de carrières; prévenir et gérer les conflits; stimuler les collaborateurs, présenter les objectifs et optimiser la politique de rémunération pour accroître la motivation et la performance.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS
Cabinet d’audit / Expertise-comptable, Institution Financière / Banque / Assurance, Commerce / Distribution / Export, E-Commerce / Internet, Société de Conseil.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES
Auditeur interne / externe, Contrôleur de gestion, Responsable administratif et financier, Ingénieur commercial, Responsable marketing, Chef de produit, Responsable des Ressources Humaines, Dirigeant de PME-PMI, Créateur d'entreprise.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ
A compléter (Reprise)

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)	2 812 €
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) 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)	46 217
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) 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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Composition du Jury :

- Un Président et un Secrétaire, nommés par le Ministre chargé de l'enseignement supérieur ;
- Le Directeur de l'IESEG ;
- Les Directeurs des Programmes ;
- Les enseignants qui ont participé à la formation pendant le second cycle et qui figurent sur la liste arrêtée par le recteur de l'Académie de Lille.

COMPOSITION DU JURY — VAE

en cours

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4867/>