

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 16902**

### Intitulé

DIPLOVIS : Diplôme visé Programme BAC+3 – Ecole Atlantique de Commerce – Audencia Group

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Audencia group (Audencia Business School) (Audencia Nantes)	Le Recteur d'académie Chancelier des Universités, Le Directeur Général Audencia Group

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312 Commerce, vente, 310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le titulaire de ce diplôme contribue à la définition de la stratégie globale de croissance de l'entreprise pour assurer son développement sur les marchés français et/ou étrangers. Il est capable de travailler en équipe multiculturelle.

Il développe, anime, pilote et supervise la politique commerciale, marketing ou export de l'entreprise sur une zone géographique régionale, nationale ou internationale en lien étroit avec la direction générale.

Il contribue à l'accroissement de la performance de l'entreprise par une maîtrise du marketing et des méthodes de commercialisation. Il évalue la faisabilité et la rentabilité financière des actions et des projets.

Il crée, développe, gère et manage un centre de profit.

Il exerce ses activités dans un cadre national et/ou international, en français et en anglais ou dans d'autres langues étrangères.

#### - **Négociation et développement commercial**

Elaborer un diagnostic commercial

Définir une stratégie commerciale

Mettre en œuvre un plan d'action commerciale

Préparer et conduire un entretien de vente

Appliquer les techniques et outils de la négociation commerciale

Utiliser les nouvelles technologies dans le cadre de l'action commerciale

#### - **Développement international**

Appliquer les techniques et procédures nécessaires à une démarche import et export

Maîtriser les dispositifs juridiques liés aux échanges de biens et de services

Négocier dans un cadre international

#### - **Marketing et communication**

Utiliser les techniques d'études et d'analyse d'un marché

Définir une stratégie marketing et de communication média et hors média

Mettre en œuvre les différents outils du marketing opérationnel

Utiliser les nouvelles technologies dans le cadre des actions marketing

#### - **Finances-Gestion**

Connaître les techniques comptables

Réaliser une étude de faisabilité

Elaborer un business plan financier

Préparer et présenter un budget prévisionnel

Connaître la réglementation commerciale

#### - **Management**

Elaborer une stratégie de développement

Constituer une équipe commerciale

Maîtriser les techniques d'animation d'équipe

#### - **Compétences transverses**

Comprendre les environnements économiques, humains et organisationnels

Maîtriser l'anglais et une seconde langue étrangère en situation professionnelle  
Maîtriser les logiciels de bureautique

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Les diplômés s'orientent vers des secteurs d'activité variés et des entreprises de tailles diverses, PME ou multinationales répondant ainsi au besoin de compétences commerciales et/ou marketing et/ou export et/ou managériales à un niveau d'encadrement intermédiaire. Les principaux secteurs d'emploi sont :

- la distribution
- l'industrie agroalimentaire
- les services aux entreprises

Adjoint de direction  
Responsable de TPE ou PME, de centre de profits  
Chef de secteur, chef des ventes  
Responsable commercial, responsable grands comptes,  
Acheteur (junior/senior)  
Chargé de communication commerciale  
Chef de produit, de marque, de marché  
Responsable marketing opérationnel  
Responsable de zone export (junior/senior)

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 : Management en force de vente

M1705 : Marketing

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Pour valider la certification, il est nécessaire d'être inscrit à un minimum de 180 ECTS auxquels il est possible d'ajouter chaque année 5 ECTS maximum choisis dans le catalogue des unités de valeur supplémentaires, soit un total maximum de 195 crédits sur les 3 années.

Elle s'articule autour de 3 axes :

- les enseignements fondamentaux de gestion
- les pratiques commerciales
- les mises en situation professionnelle

L'évaluation repose sur un ensemble d'épreuves et de situations professionnelles pour chaque module de la formation, évaluées par des intervenants, professeurs permanents de l'établissement et/ou professionnels en activité.

Il existe des modalités d'évaluation propres à chaque module d'enseignement :

- Contrôle individuel des connaissances : contrôle continu, épreuve écrite et/ou orale
- Evaluation de la capacité à travailler en équipe : travaux de groupe réalisés pour le compte d'entreprises commanditaires et présentés en soutenance orale et dans un rapport écrit
- Evaluation individuelle de la capacité à travailler en entreprise : 3 périodes de stages en entreprise, d'une durée totale cumulée de 43 semaines sur l'ensemble des 3 années de formation. Les stages sont évalués par une note validant les démarches réalisées pour la recherche des stages, une note de rapport de stage et une note de soutenance devant un jury de professeurs permanents de l'école et de professionnels en activité.

**Validité des composantes acquises : 5 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA  
CERTIFICATION

OUINON

COMPOSITION DES JURYS

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	<p>Ø Le Président du jury de diplôme nommé par le Recteur d'académie, chancelier des Universités. Celui-ci appartient nécessairement à un corps d'enseignants-chercheurs, professeurs des Universités ou maîtres de conférences.</p> <p>Ø Le Vice-président désigné appartient à un corps d'enseignants-chercheurs ou assimilés.</p> <p>Ø Le Directeur de l'Ecole Atlantique de Commerce</p> <p>Ø Des enseignants ayant contribué aux enseignements</p> <p>Ø Des personnalités extérieures choisies en raison de leurs compétences.</p> <p>Le Recteur d'académie ou son représentant assiste aux délibérations du jury avec voix consultative en tant que garant de la légalité.</p>
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	
En contrat de professionnalisation	X	<p>Ø Le Président du jury de diplôme nommé par le Recteur d'académie, chancelier des Universités. Celui-ci appartient nécessairement à un corps d'enseignants-chercheurs, professeurs des Universités ou maîtres de conférences.</p> <p>Ø Le Vice-président désigné appartient à un corps d'enseignants-chercheurs ou assimilés.</p> <p>Ø Le Directeur de l'Ecole Atlantique de Commerce</p> <p>Ø Des enseignants ayant contribué aux enseignements</p> <p>Ø Des personnalités extérieures choisies en raison de leurs compétences.</p> <p>Le Recteur d'académie ou son représentant assiste aux délibérations du jury avec voix consultative en tant que garant de la légalité.</p>
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2013	X	<p>Ø Le Président du jury de diplôme nommé par le Recteur d'académie, chancelier des Universités. Celui-ci appartient nécessairement à un corps d'enseignants-chercheurs, professeurs des Universités ou maîtres de conférences.</p> <p>Ø Le Vice-président désigné appartient à un corps d'enseignants-chercheurs ou assimilés.</p> <p>Ø Le Directeur de l'Ecole Atlantique de Commerce</p> <p>Ø Des enseignants ayant contribué aux enseignements</p> <p>Ø Des personnalités extérieures choisies en raison de leurs compétences.</p> <p>Le Recteur d'académie ou son représentant assiste aux délibérations du jury avec voix consultative en tant que garant de la légalité.</p>

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

#### Base légale

#### Référence du décret général :

#### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 03/12/2003 – BO du 16/12/2003, autorisant l'Ecole Atlantique de Commerce a délivrer un diplôme visé par le Ministère de l'enseignement supérieur.

Arrêté du 2 juillet 2018 paru au BOESR du 30 août 2018

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :**

Référence générale portant sur le diplôme :

- 1er Renouveaulement - Arrêté du 24/08/2006 - BO du 04/09/2006 - Renouveaulement accordé pour délivrer un diplôme visé pour une période de 6 ans.

- 2ème Renouveaulement - Arrêté du 20/07/2012 - BO n°30 du 23/08/2012 - Renouveaulement accordé pour délivrer un diplôme visé pour une période de 6 ans.

**Références autres :****Pour plus d'informations****Statistiques :**

100 à 120 diplômés par an

**Autres sources d'information :**

[www.ecoleatlantique.com](http://www.ecoleatlantique.com)

[www.audencia.com](http://www.audencia.com)

[Site Ecole Atlantique de Commerce](#)

**Lieu(x) de certification :**

Audencia group (Audencia Business School) : Pays de la Loire - Loire-Atlantique ( 44) [Nantes]

Ecole Atlantique de Commerce, 4 rue Bisson 44105 Nantes cedex

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

Ecole Atlantique de Commerce, 4 rue Bisson 44105 Nantes cedex

**Historique de la certification :**

Ø1986 : homologation RNCP de l'EGC St Nazaire

Ø 1987 : homologation RNCP de l'IPAC Nantes

Ø2002 : création de l'Ecole Atlantique de Commerce, regroupement de l'EGC St Nazaire et de l'IPAC Nantes

Ø 2003 : 1er arrêté (le 03/12/2003 - BO du 16/12/2003), autorisant l'Ecole Atlantique de Commerce à délivrer un diplôme visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, pour une période de 3 ans.

Ø 2006-2012 : 1er renouvellement (arrêté du 24/08/2006-BO du 04/09/2006) accordé pour délivrer un diplôme visé, pour une période de 6 ans.