

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 11066**

Intitulé

DIPLOVIS : Diplôme visé Responsable du Marketing & du Développement Commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

IDRAC (Ecole de commerce)

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Directeur de l'école, Recteur d'académie, chancelier des universités

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Responsable du Marketing et du Développement Commercial met en œuvre la politique marketing de l'entreprise. Il peut également agir, via les opérations de marketing (marketing direct, communication, ...) sur le développement commercial.

A partir des objectifs qui lui sont fixés, le titulaire de la certification est en mesure de :

Etudier les marchés et les clientèles,

Mettre en œuvre et suivre la stratégie marketing, communication ou produit service,

Mettre en œuvre la politique de veille concurrentiel,

Mettre en œuvre la politique de communication,

Mettre en œuvre la politique d'achat de l'entreprise,

Mettre en œuvre la stratégie et les opérations de marketing direct et opérationnel,

Rechercher les nouvelles tendances de marketing et les appliquer dans l'entreprise : marketing sensoriel, marketing viral, marketing tribal, e-marketing, gay-marketing, street-marketing, ...

Proposer les éléments qui lui permettent d'améliorer la performance marketing de l'entreprise,

Rendre compte de ses activités et de ses résultats.

Ces activités peuvent s'exercer à un niveau régional, national, européen et international, en français ou en anglais, sur des marchés inter entreprises ou publics, dans un centre de profit autonome ou en siège.

Pour réaliser ces activités, il est capable :

- Réaliser des études marketing qualitatives et quantitatives
- Réaliser un diagnostic marketing de l'environnement de l'entreprise
- Réaliser un diagnostic marketing interne de l'entreprise
- Réaliser une étude marketing sectorielle
- Déterminer les éléments clefs de la stratégie marketing, communication ou produit service

En fonction de l'entreprise dans laquelle il exerce son activité, il peut être également chargé de :

Négocier dans le cadre de ses attributions l'ensemble des conditions commerciales de la vente (prix, délais, conditions de règlement ...)

dans le cadre du Mix-Marketing des « 4 P » (Produit, Prix, Distribution, Communication)

Proposer les éléments qui lui permettent d'améliorer la performance commerciale de l'entreprise : marketing direct, marketing opérationnel.

Les compétences acquises pour mener ces missions seront avant tout :

- Capacité d'analyser un contexte, une entreprise, un secteur.
- Capacité à hiérarchiser
- Capacité à proposer des préconisations adaptées
- Capacité à rechercher des éléments clefs
- Capacité à donner les éléments clefs de la stratégie marketing, commerciale et produit service
- Capacité à réaliser des outils de marketing opérationnel et stratégique

Les capacités attestées relèvent de 5 domaines :

Domaine Marketing : Connaissance des techniques d'études de marché, de clientèle, de concurrence, de lancement et gestion de produits et ou gamme de produits et mise en œuvre de la politique marketing de l'entreprise (ciblage, politique de prix et de communication), de veille concurrentiel, organisation d'études qualitatives : analyse de tendances, études socio économiques.

Connaissance des techniques de communication média et hors média permettant de proposer un plan d'action marketing. Mettre en place les opérations de marketing opérationnel et rechercher les nouvelles tendances du marketing.

Domaine de Gestion : Connaissance des techniques comptables et financières permettant la mise en œuvre des budgets (commerciaux, marketing, communication) leur suivi, leur reporting et leur actualisation.

Domaine de Management : Connaissance des techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe.

Domaine Commercial : Connaissance des techniques de vente, de négociation et participation à l'animation d'équipes de vente, à la

fixation d'objectifs et à la gestion de comptes clefs.

Domaine transversal :Maîtrise des outils bureautiques et informatiques de l'entreprise permettant également de travailler au quotidien en anglais et autres langues.

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

Les entreprises dans lesquelles le titulaire de la certification exerce son activité, sont principalement des entreprises de taille importante, dans les secteurs de la production de biens ou de services à destination des entreprises (B2B), ou de la distribution (agro-alimentaire, biens de consommations durables) ainsi que dans les secteurs des biens et services de grande consommation (grande distribution, banque, téléphonie).

Tous les secteurs d'activité sont représentés et l'évolution du poids des différents secteurs se fait en fonction de l'évolution économique générale. On note ainsi depuis quelques années, le développement du recrutement dans les secteurs bancaires et informatiques.

En début de carrière :

Chef de produit, Assistant marketing, Chargé d'études, Chargé de développement, Chef de secteur et éventuellement Responsable commercial ou Chargé d'affaires.

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1705 : Marketing

M1403 : Études et perspectives socio-économiques

M1707 : Stratégie commerciale

Réglementation d'activités :

Néant.

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Les compétences sont évaluées par :

Des contrôles de connaissances et mise en situation (études de cas),

Des dossiers et travaux individuels (Rapport d'activités, Dossier de professionnalisation),

Des dossiers et travaux de groupe (dossier Etude Produit - évaluation écrite et orale - dossier Marketing Opérationnel - évaluation écrite et orale)

Des dossiers, travaux professionnels et périodes en entreprise (restitution et évaluation écrite et orale, en présence de l'entreprise d'accueil qui contribue à l'évaluation).

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI/NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Jury nommé par le Recteur d'académie et dont la composition est la suivante : Président et vice-président (enseignants chercheurs désignés par le Recteur d'académie), représentant du Recteur, Directeur de l'école, Directeur du programme, 2 représentants du monde professionnel, 2 enseignants permanents, 2 anciens élèves
En contrat d'apprentissage	X	Jury nommé par le Recteur d'académie et dont la composition est la suivante : Président et vice-président (enseignants chercheurs désignés par le Recteur d'académie), représentant du Recteur, Directeur de l'école, Directeur du programme, 2 représentants du monde professionnel, 2 enseignants permanents, 2 anciens élèves
Après un parcours de formation continue	X	Jury nommé par le Recteur d'académie et dont la composition est la suivante : Président et vice-président (enseignants chercheurs désignés par le Recteur d'académie), représentant du Recteur, Directeur de l'école, Directeur du programme, 2 représentants du monde professionnel, 2 enseignants permanents, 2 anciens élèves

En contrat de professionnalisation	X	Jury nommé par le Recteur d'académie et dont la composition est la suivante : Président et vice-président (enseignants chercheurs désignés par le Recteur d'académie), représentant du Recteur, Directeur de l'école, Directeur du programme, 2 représentants du monde professionnel, 2 enseignants permanents, 2 anciens élèves
Par candidature individuelle	X	Non concerné
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X	Directeur de l'école, 3 membres du corps enseignant 5 personnes dont 2 professionnels (parité employeurs salariés)

	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 :

Arrêté du 8 mars 2001 relatif aux diplômes délivrés par les établissements d'enseignement supérieur technique privés et consulaires reconnus par l'Etat, publié au JO n°64 du 16 mars 2001 et au BOEN n°14 du 5 avril 2001

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

Bulletin Officiel 35 du 30 Septembre 2010, arrêté du 25 août 2010 : Autorisation à délivrer un diplôme visé bac+3 pour le site de Lyon.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Bulletin Officiel 35 du 30 Septembre 2010, arrêté du 25 août 2010 : Autorisation à délivrer un diplôme visé bac+3 pour le site de Lyon.

Bulletin officiel 30 du 25 août 2011, arrêté du 11 juillet 2011 : Renouvellement de l'autorisation à délivrer le diplôme visé bac+3 pour 4 ans à compter du 1er septembre 2011, soit jusqu'en septembre 2015.

Bulletin officiel 31 du 27 août 2015, arrêté du 6 juillet 2015 : Renouvellement de l'autorisation à délivrer le diplôme visé bac+3 pour 5 ans à compter du 1er septembre 2015, soit jusqu'en septembre 2020.

Pour plus d'informations

Statistiques :

<http://www.ecoles-idrac.com>

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

IDRAC Business School
47 rue Sergent Michel Berthet
CP 607
69258 LYON Cedex 09

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

IDRAC Business School, Campus de Lyon - 47 rue Sergent Michel Berthet - 69009 LYON
IDRAC Business School, Campus de Grenoble - 3 bis rue de la Condamine - 38610 GIERES
IDRAC Business School, Campus de Montpellier - Parc Euromédecine - 499 rue de la Croix Verte - 34000 MONTPELLIER
IDRAC Business School, Campus de Nantes - 11 rue des Saumonières - 44000 NANTES
IDRAC Business School, Campus de Nice - Natura B 4 - 1200 Avenue Maurice Donat - 06250 SOPHIA ANTIPOLIS
IDRAC Business School, Campus de Paris - 7/11 avenue des Chasseurs - 75017 PARIS
IDRAC Business School, Campus de Toulouse - Parc d'activité Basso Cambo - 12 rue Michel Labrousse - 31100 TOULOUSE

Historique de la certification :

Bulletin officiel du 23 août 2012, arrêté du 20 juillet 2012 : L'autorisation à délivrer le diplôme visé bac+3 est étendue aux antennes de Montpellier, Nice, Nantes, Paris.

Bulletin officiel 31 du 27 août 2015, arrêté du 6 juillet 2015 : L'autorisation à délivrer le diplôme visé bac+3 est étendue aux antennes de Grenoble et Toulouse