

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 19311**

Intitulé

DIPLOVIS : Diplôme visé Programme de Gestion et de Management des Entreprises (BAC+3)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
ESC Rennes School of Business	ESC Rennes School of Business, Le Recteur d'Académie, le Président du Jury, le Directeur de Rennes School of Business

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion, 313 Finances, banque, assurances, immobilier

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le diplômé maîtrise les outils opérationnels du management. Il possède les aptitudes managériales requises lui permettant, dans le contexte d'une économie globalisée en mutation, de mettre en oeuvre la stratégie de l'entreprise de manière efficace et responsable afin de créer durablement de la valeur pour l'entreprise, qu'il s'agisse d'une start-up ou d'un grand groupe.

Manager opérationnel ou fonctionnel, les principales activités du diplômé sont les suivantes :

1. La mise en oeuvre de la stratégie de l'entreprise dans son périmètre de responsabilité

Activités communes aux différents parcours :

- Il observe et comprend le fonctionnement interne / externe de l'entreprise dans son contexte.
- Il connaît les outils opérationnels fondamentaux dans les différentes disciplines du management, et d'une manière plus approfondie les outils opérationnels spécifiques à une discipline, et sait les mettre en oeuvre de façon autonome sur le terrain.
- Il collecte, structure et synthétise des informations relatives à l'environnement de l'entreprise.
- Il décèle les opportunités et les menaces de cet environnement.
- Il identifie les ressources clef de l'entreprise.
- Il définit une organisation adaptée à la stratégie de l'entreprise.
- Il identifie les risques et opportunités associés aux différents marchés cibles.
- Il identifie les avantages et les inconvénients des différentes stratégies d'entrée sur le marché.

Activités spécifiques au parcours "Finance and Banking" :

- Il fait un diagnostic de la santé d'une entreprise grâce à sa maîtrise des outils d'analyse financière.
- Il compare des projets d'investissement selon différents critères et identifie les plus rentables.
- Il sélectionne les moyens de financement les plus adaptés.
- Il fait les prévisions de trésorerie et calcule le besoin en fonds de roulement pour l'entreprise ou pour un projet.
- Il comprend le rôle, l'organisation et le fonctionnement des marchés financiers ainsi que les principes fondamentaux de la théorie du portefeuille.
- Il comprend le cadre juridique dans lequel exercent les banques et peut mettre en place un système de contrôle simple.
- Il propose aux clients des produits adaptés.

Activités spécifiques au parcours "Sales and Marketing" :

- Il établit, avec méthodologie, un diagnostic interne et externe de l'entreprise afin d'identifier les opportunités/menaces pour consolider et développer la position concurrentielle de l'entreprise.
- Il propose et développe une offre de produits et services, avec un mix marketing cohérent en ligne avec les besoins et la typologie du marché (B2B, B2C).
- Il évalue l'impact des TIC sur le marketing mix et le comportement du consommateur et intègre cette réflexion dans son choix de Mix, notamment de communication et de distribution.
- Il détermine un prix tenant compte de différentes variables ayant une influence sur le prix.
- Il identifie les canaux de distribution appropriés (simple ou multicanal) pour son entreprise et fait des recommandations stratégiques sur ce point.
- Il identifie la fonction commerciale et ses relations avec les autres services (client interne / client externe).
- Il établit un plan d'action commercial, des prévisions de vente, des budgets et des outils de reporting / CRM et accompagne son équipe de vente vers la réalisation des objectifs identifiés.
- Il applique des techniques de prospection, de fidélisation et de gestion de la clientèle en s'aidant des outils appropriés selon le marché (B2B, B2C).
- Il reconnaît différents styles et préférences dans la négociation, prépare les négociations et évalue ce qui est acceptable ou inacceptable.

- A l'aide de l'historique des ventes, il propose des promotions sur le point de vente pour maximiser les ventes et les bénéfices (choix d'assortiment et mise en rayon des produits pour maximiser l'impact visuel).

Activités spécifiques au parcours "Purchasing and Supply Chain" :

- Il analyse l'impact des décisions de Supply Chain sur la performance.
- Il formule une politique d'approvisionnement en accord avec la stratégie de l'entreprise.
- Il recherche, analyse et évalue les fournisseurs, les produits et les marchés.
- Il applique des méthodes d'optimisation de gestion de la production et des achats.
- Il mesure l'efficacité de l'utilisation des ressources et fait des recommandations pour l'améliorer.
- Il développe un cadre pour les décisions dans la conception de réseaux d'approvisionnement.
- Il optimise l'implantation des infrastructures et l'allocation des ressources.
- Il utilise diverses techniques de prévisions de la demande.
- Il connaît les principaux modèles de gestion des stocks et les utilise à bon escient.
- Il participe à la conception d'un réseau de transport et coordonne transport et entreposage.

2- Le management des personnes placées sous sa responsabilité

- Il analyse les différences entre les théories et pratiques nationales et internationales de la gestion des ressources humaines.
- Il évalue comment les éléments essentiels de la gestion des ressources humaines (recrutement, rémunération, formation, évaluation de la performance) peuvent être développés dans un contexte international.
- Il intègre les spécificités culturelles dans l'organisation du travail ou la résolution de conflits.
- Il est capable de motiver et gérer une équipe multiculturelle.

3- La gestion financière et l'optimisation des ressources de l'entité dont il a la charge

- Il sait lire et analyser les états financiers, présenter un budget et un plan de financement prévisionnels.
- Il utilise les calculs financiers et les statistiques en tant qu'outils à la décision.
- Il comprend le rôle stratégique de la maîtrise de la chaîne logistique dans la performance de l'entreprise.
- Il évalue les bénéfices et les risques des stratégies de développement durable.
- Il utilise d'une façon systématique les technologies de la communication et de la gestion électronique de l'information dans l'exercice de ses activités sur le terrain.

4- L'interface avec les autres services de l'entreprise

- Il collabore efficacement avec l'équipe dirigeante.
- Il communique et s'intègre aisément dans des contextes d'affaires et des équipes multiculturels.
- Il s'exprime avec aisance et pertinence dans un contexte professionnel, à l'oral comme à l'écrit.
- Il est force de proposition auprès de sa hiérarchie.
- Il se positionne en tant qu'acteur du changement en favorisant la dynamique d'adaptation de l'entreprise dans son environnement.

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

Tous types d'entreprises.

Le titulaire de ce diplôme peut exercer les activités ou fonctions suivantes :

FINANCE & BANKING : Conseiller commercial en assurances, chargé de clientèle banque (particuliers), conseiller bancaire, Adjoint de Direction, Assistant Comptabilité / Contrôle de Gestion, Gestionnaire de contrats (assurances).

SALES & MARKETING : Chef de Produits Junior, Chargé d'études Marketing, Chargé de la Promotion des ventes, Chargé de la Relation Client, Chargé de Communication, Chargé de projet en événementiel, Responsable Adjoint de magasin, Commercial sédentaire (bi-trilingue) ou Attaché Commercial, Assistant Export (bi-trilingue)

PURCHASING & SUPPLY CHAIN : Chargé d'administration des ventes / ventes export, Responsable Achats & Approvisionnements, Responsable Commercial Transports, Responsable Supply Chain, Assistant Acheteur international

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1401 : Gestion en banque et assurance

M1101 : Achats

M1701 : Administration des ventes

M1703 : Management et gestion de produit

N1301 : Conception et organisation de la chaîne logistique

Règlementation d'activités :

Pas de réglementation particulière liée à l'exercice des professions ou activités visées par la certification.

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Le Programme de Gestion et de Management des Entreprises niveau BAC+3 de Rennes School of Business est une formation généraliste résolument ancrée dans l'international. La formation ouvre sur tous les métiers de l'entreprise avec une spécialisation au choix en fin de cursus : finance, marketing ou logistique.

La durée des études est de 3 ans après le BAC : deux années de tronc commun et une année de spécialisation. Les périodes d'étude à l'école alternent avec des périodes de stage en entreprise.

Pour être diplômés, les étudiants doivent avoir obtenu l'intégralité des 180 ECTS requis pour l'ensemble de leur scolarité (60 ECTS/année). La certification peut être obtenue en un an pour des personnes justifiant de 2 années d'étude en management et ayant obtenu 120 ECTS (ou équivalent) dans un autre établissement en France ou à l'étranger.

La certification s'organise autour de plusieurs composantes :

1- La maîtrise des concepts, méthodes et outils fondamentaux du management de l'entreprise (108 ECTS).

2- Un approfondissement des connaissances dans une spécialisation : Finance & Banking, Sales & Marketing ou Purchasing & Supply

Chain (24 ECTS).

3- La maîtrise de l'anglais et la connaissance approfondie d'une autre langue étrangère (16 ECTS).

4- Un séjour académique à l'étranger d'une durée minimale d'un semestre au cours de la 3ème année d'étude dans l'une des universités partenaires de Rennes School of Business.

5- Un projet en coopération avec des associations locales au cours de la 2ème année (projet "Resciprocity" 4 ECTS).

6- Des périodes d'immersion en entreprise pour un total minimum de 34 semaines durant la scolarité au sein du programme, dont 2 semaines validées par le projet "Resciprocity". La durée et le mode d'évaluation des périodes en entreprise varient selon les années : 1ère année / stage de 8 semaines minimum (6 ECTS), 2ème année / stage de 16 semaines minimum (10 ECTS), 3ème année / stage de 8 semaines minimum (Pass/Fail).

7. Un mémoire de fin d'études, ou "Bachelor Dissertation", sur une problématique de spécialisation (10 ECTS).

8. Une réflexion personnelle sur les compétences acquises ou "Personal Skills Assessment" (2 ECTS)

L'évaluation des étudiants intègre deux modalités de contrôle des connaissances : le contrôle continu et les partiels organisés deux fois par an en fin de semestre d'études.

Les cours sont évalués sur une échelle de A à F, conformément au système européen ECTS. Les crédits obtenus lors du séjour à l'étranger sont transférés dans le programme selon un système Pass/Fail.

Les étudiants français qui intègrent le programme en 3ème année effectuent l'intégralité de leur année à Rennes (pas de départ à l'étranger). En plus des cours de tronc commun (24 ECTS), des cours de spécialisation (24 ECTS) et de la Bachelor Dissertation (10 ECTS), les étudiants français suivent le cours "European Geopolitics" (5 ECTS) et doivent donc valider 63 ECTS à Rennes School of Business.

Les étudiants internationaux qui intègrent le programme en 3ème année suivent les cours de management (48 ECTS) et des cours de français et culture française (6 ECTS). Ceux qui rédigent leur Bachelor Dissertation à Rennes (10 ECTS) obtiennent un total de 64 ECTS. Les étudiants en échange universitaire qui rédigent leur Bachelor Dissertation dans leur université d'origine suivent les cours "European Geopolitics" (5 ECTS) et "Doing Business in France" (5 ECTS). Ils doivent donc valider un total de 64 ECTS.

Pour tous les étudiants, la maîtrise de l'anglais est attestée par des examens externes : TOEIC (750/900), TOEFL (79/120) ou IELTS (6,5).

L'étudiant doit compléter ses études et être présenté au diplôme dans une période maximale de 4 années consécutives (admission en première année) ou 2 années consécutives (admission en troisième année) à compter de sa date d'intégration dans l'Ecole.

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	La composition du Jury de Sortie est fixée chaque année par arrêté rectoral. • Le Président : un enseignant-chercheur choisi par le Recteur de l'Académie, • Un représentant du Recteur d'Académie (voix consultative) • Le Directeur Général et la Directrice des Programmes de Rennes School of Business
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2012	X	La composition du Jury de Sortie est identique à celui qui se réunit pour statuer sur le parcours de formation suivi "après un parcours sous statut d'élève ou d'étudiant".

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
	Parallèlement au Diplôme BAC+3 en Gestion et Management des Entreprises, Rennes School of Business offre à ses meilleurs étudiants la possibilité d'obtenir un double diplôme dans l'une des universités étrangères partenaires de l'Ecole.

Base légale

Référence du décret général :

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

Diplôme visé par arrêté du 29.08.13 (NOR : ESR51300268A) publié au BO n° 33 du 12 septembre 2013.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :****Pour plus d'informations****Statistiques :****Dernière promotion enquêtée : sortie en 2017**

74 % des diplômés sont en poursuite d'études.

26 % sont en situation d'emploi. 79 % d'entre eux sont en CDI.

<http://www.rennes-sb-alumni.com>

Autres sources d'information :

<https://www.rennes-sb.fr>

RENNES SCHOOL OF BUSINESS

Lieu(x) de certification :

2, rue Robert d'Arbrissel

35065 RENNES

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

RENNES

Historique de la certification :

Le programme de Gestion et de Management des Entreprises bénéficie du visa du Ministère de l'Enseignement Supérieur depuis le 1er septembre 2013. Ce visa a été renouvelé pour une durée de 3 ans à compter du 1er septembre 2017 par arrêté du 07.07.2017 (NOR : ESR51700057A) (BO n° 26 du 20 juillet 2017).

Le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche a délivré en janvier 2014 l'habilitation à recevoir des boursiers à compter de la rentrée 2014 pour une durée de 3 ans. Cette habilitation a été renouvelée pour 4 ans à compter du 1er septembre 2017.

Rennes School of Business est accréditée **AACSB** depuis novembre 2012, **AMBA** depuis juillet 2013 et **EQUIS** depuis décembre 2014.