

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 10705**

Intitulé

DIPLOVIS : Diplôme visé Diplôme de l'institut supérieur des sciences, techniques et économie commerciales - istec

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ecole supérieure de commerce et de marketing (ISTEC) (ISTEC - Institut supérieur des Sciences, Techniques et Economie Commerciales)	Recteur de l'académie chancelier des universités, Directeur de l'ISTEC

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1967)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

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

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Activité de cadre généraliste ou spécialiste en marketing, management, commercialisation, communication, développement, gestion, administration, de l'entreprise.

Cadre généraliste :

Le titulaire de la fonction est un cadre polyvalent qui peut être amené à effectuer des actions commerciales, de marketing, de communication et de gestion d'entreprise. Il peut également exercer des activités de management des ressources humaines.

Cadre spécialiste :

En tant que spécialiste en marketing il peut intervenir en marketing opérationnel, marketing et management de l'événementiel ou le marketing international du luxe (élaboration, mise en œuvre et suivi des politiques marketing).

En tant que spécialiste en communication d'entreprise, il conçoit et développe des politiques et des actions de communication internes ou externes.

Le spécialiste en développement peut évoluer à l'international, en entrepreneuriat ou en développement durable (création d'entreprise notamment dans un contexte international, identification des enjeux liés au développement durable).

En tant que spécialiste de la gestion et de l'administration de l'entreprise, il pilote les grands projets en lien avec la stratégie de l'entreprise.

Le spécialiste en management est amené à impulser et à mettre en œuvre une politique des ressources humaines en lien direct avec la stratégie de l'entreprise.

La personne doit être en mesure de mobiliser les compétences de base suivantes et être capable de :

1. Connaître des outils de micro-management (rémunération, recrutement, évaluation...) ; connaître les différentes parties prenantes de l'entreprise et pouvoir identifier leurs enjeux, stratégies d'action ; posséder une vision historique et problématisée de l'entreprise et de son rôle dans la société.

2. Monter un projet de sa conception à sa promotion ; savoir élaborer un business model et monter un business plan ; maîtriser les bases du droit des sociétés ; maîtriser la démarche ante-crédit d'entreprise.

3. Savoir réaliser une étude sectorielle, une étude de marché et une étude marketing par la mobilisation des outils appropriés (argumentaire de vente, prospection, plans marketing, de communication, d'actions commerciales...) ; savoir manager une équipe ; posséder des notions liées au commerce international ; manier l'anglais ; connaître les spécificités des stratégies marketing par secteur, le commerce électronique, le développement durable et ses répercussions sur les stratégies marketing.

4. Etre en mesure de comprendre et d'analyser l'environnement concurrentiel ; maîtriser le déploiement de la Business Strategy au sein d'une filiale ou d'une Business Unit ; être en capacité de gérer un portefeuille d'activités stratégiques ; avoir des éléments de compréhension du dispositif de Supply chain.

5. D'exploiter les dispositifs comptables et analytiques et les outils financiers indispensables au management de l'entreprise (contrôle de gestion, investissement, optimisation de la trésorerie...) ; être en mesure d'évaluer les performances d'une entreprise, d'élaborer des stratégies financières.

En ce qui concerne les compétences spécifiques liées aux spécialisations de 5ème année :

Dans le cadre de la spécialisation « Négociation d'affaires à l'international » :

Etre en mesure d'identifier des opportunités d'affaires à l'international, de comprendre la stratégie et les attentes des clients afin d'élaborer une réponse adaptée et attractive. Pouvoir mener et conclure la phase de négociation par une mise en œuvre de techniques, outils et comportements performants. Etre en capacité de concevoir, organiser, déployer, piloter et concrétiser les attentes du client par une

conduite et un management projet efficient.

Dans le cadre de la spécialisation « Marketing opérationnel, communication d'entreprise » :

Etre en mesure d'analyser et de comprendre de manière opérationnelle la problématique marketing/marketing stratégique de l'entreprise (segmentation, ciblage, positionnement concurrentiel, marketing-mix). Pouvoir concevoir des plans d'actions marketing/communication de nature à développer les ventes de l'entreprise en agissant directement sur les clients (dans un contexte essentiellement B to C) et en cohérence avec la problématique marketing (capacité à combiner les différents dispositifs marketing/communication – on line et off line – dans une démarche globale de développement des ventes). Etre en mesure de mettre en place et suivre un budget marketing/communication (maîtrise des enjeux budgétaires et des outils de pilotage associés). Participer concrètement au management d'équipes opérationnelles orientées sur le développement des ventes (management commercial, management de réseaux de distribution). Participer à la conception de plans d'actions CRM, à la conception et au développement de politiques marketing/vente liées à l'Internet, à la conception et au développement de politiques de relations publiques et de relations presse, à la conception et au développement d'opérations de communication interne et être en capacité de formuler des recommandations opérationnelles marketing/communication en réponse à un *brief client*

Dans le cadre de la spécialisation « Marketing et management de l'événementiel » :

Etre capable de comprendre la place de l'événementiel dans une stratégie de communication et de formuler des propositions d'événements (sportifs, culturels, ou pour le compte d'une entreprise) en cohérence avec l'image et le but du commanditaire. Pouvoir participer de façon autonome ou organiser lui-même un événement interne ou externe à l'entreprise aux différents stades opérationnels de son déroulement : conception (élaboration du brief ou réponse au brief, choix du site, idées créatives), mise en œuvre (commercialisation, communication, logistique, gestion de projet, budget/financement), évaluation (bilan, analyse des retombées). Etre en mesure d'intégrer (ou de la diriger selon la taille) une équipe appartenant à une agence, un service événementiel d'une entreprise ou une collectivité locale, un comité d'organisation d'un événement, ou un site à vocation événementielle.

Dans le cadre de la spécialisation « Marketing international du luxe » :

Avoir acquis des fondamentaux, appliqués au Luxe et dans un contexte international, notamment dans les domaines suivants : marketing/développement produits, distribution (différents réseaux, traitement du client), communication, et gestion (droit, finance). Etre en mesure d'apprécier les caractéristiques- communes et différentes- des principaux secteurs du Luxe. Pouvoir mettre en perspective ses connaissances du Luxe dans un cadre historique, culturel et sociologique et percevoir les « codes » de ce secteur d'activités. Ses compétences et son vécu doivent lui permettre de s'intégrer- au sein de marques de Luxe ou de prestataires- en particulier, dans des postes à dominante marketing/création/ développement produits, commercial, achats, communication ou dans des fonctions généralistes auprès de créateurs ou de TPE (Très Petites Entreprises).

Dans le cadre de la spécialisation « Développement international, Entrepreneuriat, Création d'entreprise » :

Etre en mesure de créer une entreprise dans un contexte international, en ayant défini préalablement son business model et son business plan. Pouvoir assurer avec succès le développement de cette entreprise en cohérence avec son business plan, en ayant en particulier la capacité à prendre en compte des changements significatifs de paramètres environnementaux. Savoir piloter les étapes clés (levée de fonds, négociations avec les investisseurs, recrutement des ressources, management de la dynamique de croissance). Etre en capacité de concevoir, organiser, déployer et piloter l'activité de façon à satisfaire aux attentes du marché par une offre produits ou services adaptée et définir les conditions d'une activité pérenne.

Dans le cadre de la spécialisation « Développement durable » :

Pouvoir identifier les enjeux liés au développement durable dans une vision stratégique du développement de l'entreprise. Etre en capacité concevoir et de mettre en œuvre les plans de déploiement du développement durable selon ses dimensions écologique, économique ou sociale. Etre en capacité : d'établir un diagnostic Développement Durable en entreprise ; de réussir à détecter des solutions DD susceptibles de générer un cercle vertueux pour les entreprises ; De parvenir à obtenir l'adhésion des collaborateurs, et plus généralement des parties prenantes de l'entreprise, à cette démarche ; d'utiliser de façon optimale tous les mécanismes d'aides et de soutien mis en place par les institutions.

Dans le cadre de la spécialisation « Marketing Business to Business » :

Connaitre les problématiques industrielles classiques, celles des biens d'équipement et les services inter-entreprises (vente de prestations, dématérialisation des offres). Maîtriser les méthodes et outils spécifiques du marketing inter-entreprises (connaissance client, de commercialisation, de communication). Mettre en perspective les outils marketing communs aux approches B to B et B to C.

Dans le cadre de la spécialisation « Finance et développement de l'entreprise » :

Réaliser des audits financiers dans différents contextes (création/reprise/cession d'entreprise, rupture stratégique). Réaliser le contrôle de gestion ainsi que le pilotage des flux financiers. Participer au développement d'activités (validation de faisabilité, consolidation, analyse en vue d'une réorientation stratégique). Etre force de proposition dans le conseil en développement d'activité.

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

Tous secteurs d'activités privé ou public – Toutes tailles d'entreprise.

Fonctions d'encadrement et/ou de spécialiste.

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1705 : Marketing

M1703 : Management et gestion de produit

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1205 : Direction administrative et financière

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Modalités d'accès :

Pour un parcours de formation : en fonction de son niveau d'études, diplôme, crédits ECTS obtenus et la réussite du concours d'entrée, le candidat peut entrer dans les différentes années du cursus (1 à 5).

Pour un parcours en VAE : cf. § ci-dessous

Evaluations du parcours :

Conformément au règlement intérieur et pédagogique de l'ISTEC, les évaluations permettent de prouver que la personne est capable de mobiliser les compétences ci-dessus et ainsi obtenir la certification.

Après un parcours de formation : évaluations écrites et orales sur connaissances acquises, études de cas, rapport et soutenance de mission en entreprise, réalisation d'un mémoire de recherche appliquée et soutenance.

Après un parcours VAE qui se déroule en plusieurs étapes :

Information du candidat.

Réalisation par le candidat d'un dossier de recevabilité (Livret 1).

Etude de ce dossier par une Commission d'orientation qui peut prendre les décisions suivantes : dossier refusé, orientation vers une VAP (validation d'acquis professionnels), orientation vers une VAE.

Si orientation vers la VAE, réalisation par le candidat du dossier de validation (Livret 2).

Etude du dossier.

Jury de validation, qui reçoit le candidat et peut le mettre en situation. Il peut rendre deux décisions : VAE totale ou VAE partielle.

En cas de VAE partielle, le Jury détermine les connaissances et aptitudes qui doivent faire l'objet d'un contrôle et d'une formation complémentaire.

En cas de VAE totale, le dossier du candidat est transmis au Jury de diplôme pour la décision de délivrance du diplôme.

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	50% représentant l'organisme, 50% représentant le monde professionnel.
En contrat d'apprentissage	X	50% représentant l'organisme, 50% représentant le monde professionnel.
Après un parcours de formation continue	X	50% représentant l'organisme, 50% représentant le monde professionnel.
En contrat de professionnalisation	X	50% représentant l'organisme, 50% représentant le monde professionnel.
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X	50% représentant l'organisme, 50% représentant le monde professionnel.

	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) :

JO du 13/10/2007 : Etablissement autorisé à délivrer un diplôme visé par le ministre chargé de l'enseignement supérieur.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

130 titulaires par an.

Autres sources d'information :

info@istec.fr

www.istec.fr

Lieu(x) de certification :

Ecole supérieure de commerce et de marketing (ISTEC) : Île-de-France - Paris (75) [Paris]

ISTEC - 12, rue Alexandre Parodi 75010 Paris

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

Historique de la certification :

Arrêté du 6 décembre 1993 publié au Journal Officiel du 14 décembre 1993 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation de droit.