

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 14376**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

DIPLOVIS : Diplôme visé Diplôme visé Bac+5 de l'ICD - (Institut international du Commerce et du Développement)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
ICD - Institut international du commerce et du développement	Directeur

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312m Commerce, vente, 312v Commerce, vente (production à caractère artistique)

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Diplômé d'une formation de haut niveau, le titulaire peut exercer des fonctions d'encadrement et/ou d'expertise dans les domaines du management - développement commercial, le marketing, la communication, les achats ou encore l'import/export.

En complément, ce cadre peut également exercer une activité, toujours dans un cadre commercial, tournée vers le management de projets artistiques et culturels.

Le diplôme de l'ICD comporte 8 spécialisations : «E.business et le web-marketing », « International Business Development », « Management commercial Grands Comptes », « Management de l'information stratégique», "Management de la relation client", « Management de projet artistique et culturel », « Marketing sectoriel », « Retailing/achats ».

En tant que cadre généraliste ou spécialiste, le titulaire de ce diplôme doit pouvoir diriger, encadrer, exécuter une mission spécifique, être capable de s'adapter aux évolutions de l'entreprise dans un contexte national et international très concurrentiel.

*** Dans le domaine du « e-business et web-marketing » :**

- Coordonner en interne et en externe l'ensemble des compétences spécialisées requises pour rendre opérationnelle l'activité commerciale sur le réseau.

- Concevoir, adapter et optimiser l'enchaînement des variables nécessaires dans une démarche de Supply Chain Management.
- Piloter des projets concernant les flux dynamiques d'informations ou flux physiques.
- Mettre en oeuvre au travers des TIC un marketing stratégique orienté client.
- Participer à la réflexion stratégique de l'entreprise et définir les objectifs de développement commercial.
- Accompagner les modifications organisationnelles relatives au décloisonnement de l'information.

*** Dans le domaine du « International Business Development » :**

- Maîtriser un bagage de compétences en commerce international, de l'achat à la négociation des affaires
- être capable de penser et d'aborder un marché dans une perspective interculturelle
- faire face à des contraintes administratives et juridiques dans les échanges internationaux
- apprendre à prendre part à l'élaboration d'une stratégie de l'entreprise et de définir des objectifs du projet d'affaires.

*** Dans le domaine du « Management commercial Grands Comptes » :**

- Professionnaliser et structurer l'approche commerciale des grands clients.
- Connaître et utiliser les techniques et les outils liés à l'approche des grands clients.
- Comprendre la stratégie d'un grand client dans son environnement multiculturel.
- Elargir ses compétences de développeur d'affaires liées à la performance.
- Maîtriser la négociation de haut niveau dans un contexte international

*** Dans le domaine du "Management de l'information stratégique"**

- Recenser et classer l'information stratégique pour l'entreprise
- Réaliser des veilles concurrentielles afin d'aider à élaborer le positionnement stratégique de l'entreprise
- Concevoir et réaliser des actions de lobbying
- Maîtriser la réputation de l'entreprise
- Développer des outils d'aide à la décision

*** Dans le domaine du « Management de projet artistique et culturel » :**

- Etre à même d'analyser et de diagnostiquer la faisabilité d'un projet artistique.
- Mesurer l'opportunité de réalisation d'un projet artistique dans le contexte d'une politique culturelle d'entreprise.
- Accompagner et conseiller une entreprise ou une collectivité dans la mise en place d'une politique culturelle et artistique.
- Maîtriser les dimensions artistiques et financières d'un projet artistique en France et à l'étranger.
- Etre à même de réaliser le business développement d'une activité artistique et culturelle.
- Accompagner les artistes dans le montage d'un projet artistique.

*** Dans le domaine du « Management de la Relation Client » :**

- Procéder au diagnostic des points de contact client.
- Structurer une base de données homogène et unifiée, la faire évoluer en accord avec les objectifs fixés par l'entreprise.

- Définir et mettre en place une politique de marketing relationnel.
- Maîtriser la dimension technique des projets GRC, intégrer les solutions GRC dans les architectures existantes.
- Manager le capital client de l'entreprise.
- Participer à la réflexion stratégique de l'entreprise, définir les objectifs de développement commercial.
- Accompagner les modifications organisationnelles relatives au décloisonnement de l'information pour optimiser la responsabilité des collaborateurs opérationnels.

*** Dans le domaine du « Marketing spécialisé » :**

- Savoir élaborer et mettre en place une stratégie marketing en fonction du secteur d'activité
- Maîtriser des outils d'aide à la décision marketing et les outils de marketing opérationnel
- Maîtriser la méthode et les outils du marketing des services
- Concevoir et mettre en œuvre un mix marketing adapté à la promotion des services à réaliser
- Savoir définir une politique e-marketing
- Savoir définir le positionnement d'une offre
- Savoir piloter un plan d'action marketing

*** Dans le domaine des « Retailing/Achats » :**

- Dans la distribution, être à même de structurer la gestion d'un point de vente et d'en assurer la direction.
- Animer et développer un réseau d'enseignes.
- Participer à la réflexion stratégique de l'entreprise et définir les objectifs de développement commercial.
- Accompagner les modifications organisationnelles relatives au décloisonnement de l'information et à une responsabilité accrue des opérationnels
- Manager des équipes.
- Optimiser les relations fournisseur/distributeur dans le cadre d'une politique de partenariat durable.
- Savoir maîtriser les flux logistiques et optimiser le Supply Chain Management.

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

Tous les secteurs d'activités

Chef de projet e-business, Responsables marketing on line, Consultant marketing web et e-commerce, Webmaster, Responsable affiliation, Community manager, Export area manager, International Purchaser, International Affairs Engineer, Global Business Developer, International Product Manager, Executive Director of MNCs, Worldwide Re p-office, Responsable grands comptes, Responsable de grands clients au niveau national ou international, Responsable de projet, Négociateur de haut niveau, Directeur de filiales, Directeur commercial, Ingénieur commercial, Chefs de projet culturel et artistique, Cadre d'institution culturelle et/ou artistique, Conseiller artistique en entreprise, Responsable du développement de la politique culturelle d'une Fondation, Expertise artistique et financière, Acheteur d'Art, Agent d'artiste et de collectif, Consultant GRC, Responsable base de données, Responsable centre d'appels, Responsable service clients/consommateurs, Responsable marketing direct / marketing relationnel, Chef de projet GRC, Responsable fidélisation, Responsable des ventes, Responsable Marketing, Chargé d'études marketing, Chef de produit, Responsable de communication, Responsable promotion des ventes, Responsable trade marketing, Chef de secteur, Directeur de magasin, Directeur d'agence, Responsable du développement d'enseigne, Animateur de réseau, Responsable des achats, Category manager

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1704 : Management relation clientèle

M1705 : Marketing

E1103 : Communication

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Entrés sur concours, les candidats peuvent intégrer l'école de la 1ère à la 4ème année.

Le parcours se déroule en 5 ans, 60 crédits est à valider par année d'études.

Les évaluations écrites et orales portant sur les matières articulées autour des 6 pôles (Développement commercial et marketing, Politique générale d'entreprise, Management commercial, Développement personnel, Recherche et innovation, Affaires internationales), ainsi des cours électifs supplémentaires en 4ème et 5ème année.

Afin de compléter leur cursus théorique, le côté professionnel est renforcé, dès la 1ère année, par la présence en entreprise des étudiants soit par des stages obligatoires entre 2 et 6 mois, soit par la voie de l'apprentissage à partir de la 4ème année, soit en alternance en 5ème année.

Les soutenances des rapports de stage, des pré-mémoires et mémoires, ainsi que les évaluations théoriques permettent d'évaluer les compétences et les capacités de chaque titulaire pour être en adéquation avec le domaine professionnel.

Validité des composantes acquises : 6 an(s)

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Jury national composé d'un représentant du Recteur de l'Académie de Paris, du Président et du Vice - Président, des membres de la Direction, des membres de l'équipe enseignante et des représentants du monde professionnel. 50% venant de l'enseignement supérieur, 50% du milieu professionnel
En contrat d'apprentissage	X	IDEM
Après un parcours de formation continue	X	IDEM
En contrat de professionnalisation	X	IDEM
Par candidature individuelle		X
Par expérience dispositif VAE prévu en 2006	X	IDEM

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
Certifications reconnues en équivalence : En partenariat avec Sciences Po Aix : - Certificat d'Etat en « Intelligence économique » - 180 ects - obtenu à Bac +3 - Certificat d'Etat en « Intelligence économique et gouvernance de crise » - 300 ects - obtenu à Bac +5 Autres certifications : / Texte réglementaire : /	<ul style="list-style-type: none"> · Pour le « Parcours Franco-Chinois » avec l'Université de FUDAN : Certificat "International Trade », à Bac +4 ; · Napier University (Ecosse) : « BA Honors in Marketing Management » (4ème année) au sein de Napier University ; · Université de Staffordshire (Stroke-on-Trent, Angleterre) : « BA Honors in Business Management" (4ème année) · Boston University (BU) : « Diploma de Boston University » (5ème année)

Base légale

Référence du décret général :

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

JO du 5 septembre 2006 : autorisation par le Ministre chargé de l'Enseignement Supérieur à délivrer un diplôme visé Bac +5

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

/

Références autres :

Titre « Responsable du développement commercial » - Niveau II - JO du 21/07/2009 valide jusqu'en 2013.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Statistiques :

Nombre d'étudiants diplômés Bac +5 : 199 en 2011, 176 en 2010, 121 en 2009.

Autres sources d'information :

www.icd-ecoles.com ; www.cfa-igs.com ; www.ciefa.com

ICD - Institut international du Commerce et du Développement

Lieu(x) de certification :

ICD - Institut international du Commerce et du Développement

12 rue Alexandre Parodi

75010 PARIS

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

ICD Paris, 12 rue Alexandre Parodi 75010 PARIS

ICD Toulouse, 186 route de Grenade 31700 BLAGNAC

CFA Sup, 3 rue Pierre Dupont 75010 PARIS

CIEFA Paris, 3 rue Pierre Dupont 75010 PARIS

Historique de la certification :

JO du 5 septembre 2006 : autorisation par le Ministre chargé de l'Enseignement Supérieur à délivrer un diplôme visé Bac +5

JO du 2 juillet 2009 : renouvellement de l'autorisation du 01 septembre 2009 au 31 août 2012