

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 15500**

### Intitulé

DIPLOVIS : Diplôme visé Diplôme du Groupe ESC Toulouse : "programme Bac + 3 en Management"

#### AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

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

Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Toulouse - Groupe ESC Toulouse	Directeur, recteur de l'académie
---	----------------------------------

### 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

**Formacode(s) :**

32024 gestion centre profit

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

Le titulaire du diplôme assure ses activités dans quatre domaines de référence :

L'entreprise et son environnement : il participe à la définition des stratégies de l'entreprise

L'opérationnel : il pilote la mise en œuvre de ces stratégies

La négociation commerciale

Le management d'équipe

Tout ou partie de ces activités peut s'exercer dans un cadre national et international en français et en anglais.

Marketing

Maîtriser l'ensemble des techniques d'études et d'analyse d'un marché national et/ou international

Savoir positionner son offre face à la concurrence

Etablir un prévisionnel d'activités et élaborer un plan d'actions marketing

Savoir optimiser les résultats

Négociation commerciale :

Etre capable de définir une politique commerciale

Savoir établir et mettre en œuvre un plan de prospection

Maîtriser les techniques de vente et de négociation Assurer le suivi des résultats

Pilotage de la performance :

Connaître les techniques comptables

Maîtriser les techniques de gestion et l'utilisation des moyens financiers pour préparer et présenter un budget prévisionnel.

Etre capable d'analyser la rentabilité d'un projet

Savoir analyser les résultats quantitatifs et les écarts entre réalisation et prévision

Management :

Savoir constituer une équipe

Savoir gérer un projet

Maîtriser les techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe (multiculturelle)

Maîtriser les outils de communication (interculturelle) afin de développer efficacement les relations internes et externes de l'entreprise

Domaine transversal :

Connaître les bases juridiques indispensables à toute activité commerciale et managériale

Maîtriser l'informatique de gestion

Maîtriser l'Anglais et une seconde langue étrangère.

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

Les 6 filières d'approfondissement thématique permettent aux diplômés de s'orienter vers de nombreux secteurs d'activités et des entreprises de toute taille.

- filière «management international» : activités liées au développement l'international
  - filière «management de l'immobilier» : activités liées à la transaction, la promotion, la gestion et le financement d'activités immobilières
  - filière «e-management» : activités développées en e-business
  - filière « en environnement agro-alimentaire » : activités liées au financement, à la conception et à la commercialisation, à la gestion de services ou produits du secteur
  - filière « hospitality management » : activités liées au secteur de l'hôtellerie, du tourisme et de la restauration
  - filière « management et commercialisation du vin » : activités liées à la commercialisation des vins au niveau national et international
- responsable d'unité, de centre de profits, de TPE ou de PME  
responsable commercial, responsable grands comptes, responsable force de vente  
Responsable de zone export (junior/ confirmé)

Responsable études de marché, chef de produit  
Tous les métiers liés à l'immobilier et régis par la loi Hoguet de 1970

#### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 : Management en force de vente

M1707 : Stratégie commerciale

M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise

#### Modalités d'accès à cette certification

##### Descriptif des composantes de la certification :

Descriptif des composantes de la certification :

La certification comporte 4 axes :

- 1 - Assurer l'activité commerciale sur les marchés nationaux et/ou internationaux :
- 2 - Animer une équipe
- 3 - Contribuer à la définition des stratégies marketing et commerciales
- 4 - Organiser, gérer et contrôler la mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise sur un marché national et/ou international

Modalités d'évaluation : obtenir au moins 180 ECTS sur l'ensemble de la formation

- Evaluation individuelle des connaissances par des contrôles continus et des examens (écrits et oraux)

- Evaluation de la capacité à travailler en équipe (travaux de groupes)

- Evaluation de la capacité à travailler en entreprise : stages évalués par un rapport écrit, une soutenance et une évaluation du par le maître de stage

##### Validité des composantes acquises : 2 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	1 universitaire, un représentant du Recteur, deux professeurs permanents, deux représentants de l'entreprise, les représentants des étudiants
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	1 universitaire, un représentant du Recteur, deux professeurs permanents, deux représentants de l'entreprise, les représentants des étudiants
En contrat de professionnalisation	X	1 universitaire, un représentant du Recteur, deux professeurs permanents, deux représentants de l'entreprise, les représentants des étudiants
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2004	X	1 représentant salarié et 1 représentant employeur, tous deux qualifiés des professions concernées, 2 professeurs de l'établissement, le directeur du programme.

	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 :

**Regroupement en 2005 de deux programmes : EGC Toulouse et IEDN (Institut Européen De Négociation)**

##### EGC Toulouse

Arrêté du 20 décembre 2000 publié au Journal Officiel du 27 décembre 2000 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique, modifié par l'arrêté du 29 mai 2001 publié au Journal Officiel du 9 juin 2001 : homologation sous l'intitulé "Certificat supérieur consulaire - gestion et commerce".

Arrêté du 9 décembre 2002 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L'homologation est prolongée jusqu'au 31 décembre 2003.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

## **IEDN**

Arrêté du 31 janvier 1995 publié au Journal Officiel du 24 février 1995 portant homologation du titre sous l'intitulé 'Titre de l'Institut Européen De Négociation' ;

Arrêté du 28 Août 1998 publié au Journal Officiel du 9 septembre portant homologation du titre sous l'intitulé 'Attaché commercial'

Arrêté du 3 octobre 2002 publié au journal Officiel du 12 octobre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L'homologation est prolongée jusqu'au 31 décembre 2003.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

Arrêté du 16 février 2006 publié au Journal Officiel du 5 mars 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles au niveau II « Responsable Commercial »

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

Arrêté du 3 décembre 2003 autorisant l'Ecole de Gestion et de Commerce de Toulouse à délivrer un diplôme visé par le Ministre chargé de l'enseignement supérieur (JO 16/12/2003)

Arrêté du 20 juillet 2012 autorisant le programme à délivrer un diplôme visé pour 6 ans avec extension au campus de Barcelone et en formation continue.

Arrêté du 2 juillet 2018 publié au Bulletin officiel du 30 août 2018

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

#### **Références autres :**

Arrêté du 19 août 2005 autorisant l'Ecole de Gestion et de Commerce de Toulouse à délivrer un diplôme visé par le Ministre chargé de l'enseignement supérieur. (J.O. 31/08/2005) et

acceptant la fusion avec l'IEDN (Institut Européen De Négociation)

Arrêté du 15 septembre 2008 autorisant le programme à délivrer un diplôme visé pour 4 ans

### **Pour plus d'informations**

#### **Statistiques :**

350 à 400 titulaires par an

#### **Autres sources d'information :**

<http://www.esc-toulouse.fr>

[esc-toulouse.fr](http://esc-toulouse.fr)

#### **Lieu(x) de certification :**

Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Toulouse - Groupe ESC Toulouse : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Haute-Garonne ( 31)  
[Entiøre - 31134 Balma cedex]

Groupe ESC Toulouse

Entiøre, 2 avenue mercure - 31134 Balma cedex

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

Entiøre, 2 avenue mercure - 31134 Balma cedex

Campus de Barcelone (ESEC), c/Trafalgar,10 - 08010 Barcelona, Spain

#### **Historique de la certification :**