



Diplôme professionnel d'**études**
supérieures commerciales

Certification professionnelle
Responsable commercial **en vente**
ou mercatique

PUBLIC CONCERNÉ ET CONDITIONS D'ACCÈS

Le Diplôme professionnel d'études supérieures commerciales et le titre de Responsable commercial en vente ou mercatique doivent permettre aux professionnels commerciaux, techniciens, administratifs, cadres, créateurs d'entreprises... d'élargir leurs champs de compétences et de valoriser un parcours professionnel par un diplôme de l'enseignement supérieur. Elle s'adresse aussi aux porteurs d'un projet professionnel qui vise à la création d'une entreprise ou à une reconversion vers la fonction commerciale.

- Titulaires d'un bac +2 dans le domaine de la vente, du commerce ou de la gestion.
- Les candidatures sont validées par une commission, après examen d'un dossier.

ORGANISATION

Par l'alternance :

- Les cours se déroulent au Cnam Champagne-Ardenne, à Reims,
- Cours en alternance Entreprise / Cnam (rythme hebdomadaire : 3 jours entreprise, 2 jours Cnam),
- Durée : 2 ans,
- Rentrée : octobre 2011.

En cours du soir :

- Les cours se déroulent les lundis et vendredis soirs (18h30-21h30) ainsi que les samedis matin (8h-12h),
- Rentrée : octobre 2011.

“ Avec le Cnam,
j'ai développé
mes compétences ”



Conditions de délivrance du diplôme

Les modules de formation sont évalués par du contrôle continu, des sessions d'examens finaux, des dossiers de synthèse et le mémoire final.

Un jury de passage est organisé à la fin de la première année. Pour la délivrance du diplôme, l'auditeur doit obtenir une moyenne de 10/20 aux épreuves des unités d'enseignement et une note au moins égale à 12/20 à son mémoire.

CONTACT

Secrétariat MS

tel : 03 26 36 80 10.

La formation est déclinée en deux parcours successifs :

Parcours Diplôme professionnel d'études supérieures commerciales (DIE04)

L'objectif de la formation est de former des gestionnaires polyvalents répondant aux besoins des entreprises et plus particulièrement des PME. Préparer à un raisonnement économique étayé par les outils théoriques actuels dans les trois domaines fondamentaux au fonctionnement d'une entreprise que sont le juridique, l'économie gestion et le management. Concevoir et mettre en œuvre une étude de marché, savoir opter pour les choix stratégiques pertinents.

CODE	TITRE DE L'UE	ECTS	2011-2012
US181C	ENTREPRISE ET MANAGEMENT	6	☀️🌙
US181D	METHODOLOGIE ET ETUDES DOCUMENTAIRES	12	☀️🌙
US181E	ECONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE	8	☀️🌙
US181F	ANGLAIS COMMERCIAL	6	☀️🌙
US181G	LOGICIELS ET E-BUSINESS	6	☀️🌙
US181H	MARKETING	6	☀️🌙
US181J	VENTES	6	☀️🌙
UA182C	EXPERIENCE PROFESSIONNELLE	10	☀️🌙

Légende

🌙 Cours du soir ☀️ Cours du jour/Alternance 🌙 Reims

Coût de chaque parcours

- Convention entreprise : 3660€.
- + droit d'inscription de base, payé par l'auditeur :150€.
- Inscription Individuelle : 560€.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Ce diplôme permet d'évoluer vers les fonctions d'assistant ou de responsable : études, produits, ventes, clientèle, marque. Il permet d'exercer les métiers d'ingénieur d'affaires, d'agent commercial, de créateur d'entreprise...

Parcours Responsable commercial (CPN23)

L'objectif est de former des gestionnaires capables d'élaborer une stratégie commerciale et de la mettre en œuvre en fonction des ressources et contraintes de l'entreprise.

CODE	TITRE DE L'UE	ECTS	2011-2012
US181K	LES METHODES DE RECHERCHE ET MEMOIRE	16	☀️🌙
US181L	LE MANAGEMENT ET SON ENVIRONNEMENT	6	☀️🌙
US181M	LA COMMUNICATION ET L'ANGLAIS	6	☀️🌙
US181N	LES ETUDES COMMERCIALES	6	☀️🌙
US181P	LA MERCATIQUE RELATIONNELLE	6	☀️🌙
US181Q	GESTION COMMERCIALE	6	☀️🌙
UA182D	EXPERIENCE PROFESSIONNELLE	14	☀️🌙

Enseignements spécifiques (adaptation locale) :

- Stratégie de distribution,
- Marketing du vin,
- Marketing des services.