

## Historique

En 1956, la fédération des **Dirigeants commerciaux de France** (DCF) cherche une formation commerciale supérieure accessible en formation continue. Pour répondre à cette demande, le Cnam crée, le 1er août 1956 l'Institut national de formation des Cadres Supérieurs de la Vente (ICSV). La première formation de l'institut, le diplôme ICSV, un titre RNCP de niveau II, a été un **véritable vecteur de promotion supérieure du travail**. Cette formation s'adressait dans un premier temps à tous les acteurs de la vente qui souhaitaient accéder à des responsabilités de cadres intermédiaires et supérieurs. Cette formation devient rapidement importante par son nombre de diplômés et par l'implantation du Cnam-ICSV dans tous les centres en France.



Progressivement l'ICSV a **diversifié ses formations** et son offre de formation n'a cessé d'évoluer afin de mieux répondre aux attentes du milieu professionnel. Le titre de niveau II a changé d'intitulé en 2006 pour adopter celui de « Responsable commercial et marketing ». Le DESS Mercatique – Vente, créé en 1992 est transformé, également en 2006, en Diplôme National de **Master** droit économie gestion, mention commerce marketing spécialité, distribution vente.



En 2003, le **Magister** Mercatique et management, direction mercatique et le **Mastère** en marketing-distribution, label de la Conférence des Grandes Ecoles (CGE) voient le jour.

L'offre de formation diplômante se **diversifie** et parallèlement aux diplômes ci-dessus indiqués, le Cnam-ICSV propose des formations sur mesure aux entreprises.