

FICHE 5 REFERENTIELS DE COMPETENCES ET D'ÉVALUATION

Le/la Responsable en gestion et développement d'une business unit, titre de niveau 6 (FR)

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Bloc 1 : Conception et déploiement d'une stratégie d'entreprise, de business unit ou d'une fonction	Réaliser un diagnostic stratégique et opérationnel d'une organisation en analysant son environnement macro-économique, ses marchés, concurrents, données financières, son organisation et ses ressources humaines, modèles d'affaires et chaîne de valeurs ...), de manière à identifier les forces, faiblesse, opportunités et menace de	Etude de cas : portant sur l'analyse de la stratégie d'une entreprise (positionnement de la marque, marketing international, logistique...), le candidat en groupe, doit réaliser un rapport écrit intégrant le diagnostic et la stratégie proposée.	Les forces, faiblesses, opportunités, menaces de l'entreprise sont identifiées. Les modèles, concepts et outils de stratégie utilisés sont adaptés.

	l'organisation.		Les objectifs stratégiques sont définis et sont accompagnés d'une hiérarchisation des priorités et d'une répartition des tâches. L'argumentaire autour de la solution proposée est convaincant.
	Elaborer une stratégie en s'appuyant sur le diagnostic stratégique et opérationnel d'une organisation ainsi que l'évaluation du marché de manière à définir les axes stratégiques de développement.		
	Défendre des décisions stratégiques en utilisant des arguments qualitatifs et quantitatifs issus du diagnostic stratégique et opérationnel de manière à convaincre son auditoire (financeurs, partenaires économiques, comité de direction et/ou collaborateurs).		
Bloc 2 : Développement et pilotage des décisions financières permettant de soutenir la stratégie globale de l'organisation	Réaliser un diagnostic financier et évaluer la structure financière et comptable d'une organisation en s'appuyant sur les données issues des documents financiers & comptables (reporting, compte de résultat, bilan...) de manière à	Etude de cas : portant sur une problématique d'entreprise, le/la candidat doit réaliser le diagnostic financier de l'entreprise et dans ce cadre : - identifier les sources de	Le diagnostic financier réalisé à partir des données comptables et financières de l'entreprise est fiable. Le Business Plan est basé sur des

	<p>identifier les sources de la création de valeur permettant de construire un business plan réaliste.</p>	<p>création de valeur et les leviers d'amélioration,</p> <ul style="list-style-type: none"> - élaborer un business plan, - intégrer les différentes sources de financement, - construire un budget, - préparer un tableau de bord. 	<p>hypothèses financières réalistes.</p> <p>Les techniques financières permettant de mesurer la qualité d'une décision d'investissement sont appliquées correctement.</p> <p>Les différentes sources de financement et leurs coûts sont identifiés</p> <p>Le budget est réaliste et s'appuie sur des données cohérentes.</p> <p>Le tableau de bord proposé permet un suivi opérationnel.</p>
<p>Elaborer un business plan sur la base d'hypothèses financières réalistes et en tenant compte des performances économiques et de la gestion des risques financiers de l'organisation.</p>			
<p>Elaborer un budget annuel de manière à soutenir les objectifs stratégiques globaux.</p>			
<p>Concevoir, déployer et utiliser un tableau de bord, en tenant compte des spécificités de l'organisation, de manière à piloter l'activité financière de l'organisation.</p>			

<p>Bloc 3: Identification et déploiement d'opportunité de développement d'une activité/d'un produit ou d'un service innovant</p>	<p>Identifier des opportunités de développement d'une activité/d'un produit ou d'un service innovant en s'appuyant sur des études afin de contribuer au développement de l'entreprise</p>	<p>Rapport écrit d'étonnement : portant sur les innovations et l'entrepreneuriat dans un contexte international.</p> <p>Rapport individuel portant sur l'entrepreneuriat ou business plan</p>	<p>Une innovation est identifiée et son intérêt pour l'entreprise est clairement motivé.</p> <p>L'impact sociétal de l'innovation est analysé (responsabilité, durabilité, environnement, qualité...).</p> <p>Les diversités interculturelles sont identifiées.</p> <p>Le projet entrepreneurial proposé est réaliste.</p> <p>Le projet applique les phases d'innovation et de créativité.</p> <p>Les techniques de management de projet sont appliquées.</p> <p>Les outils de reporting formulent des propositions d'évolution du projet de développement de l'entreprise.</p>
	<p>Concevoir et défendre un projet de développement en synthétisant son argumentaire (risques, couts, moyens, objectifs, impact sociétal) et en démontrant l'intérêt d'un produit et/ou service afin d'obtenir le soutien des parties prenantes (internes et externes à l'organisation)</p>		
	<p>Déployer le projet de développement en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - créant et coordonnant l'équipe projet, - fixant les objectifs, - suivant les indicateurs de performance, <p>de manière à garantir la réussite</p>		

	du projet.		
Bloc 4 : Leadership d'entreprise, de business unit ou d'une fonction et Management des hommes et des équipes	Gérer les risques d'un projet et/ou de l'activité globale de l'organisation en identifiant, évaluant et priorisant les risques relatifs aux activités grâce aux outils et méthodes associés, de manière à les réduire et en contrôler la probabilité	Mise en situation professionnelle : rapport écrit réalisé en groupe avec soutenance orale individuelle d'une situation professionnelle avec impact sur la gestion des risques.	Les différents risques sont identifiés et évalués.
	Prendre des décisions et les défendre, dans un contexte d'informations incomplètes et sous contraintes, en analysant les risques et opportunités associés, de manière à fédérer l'équipe dans l'action collective		L'équipe s'accorde sur une proposition de décisions.
	Créer ou adapter l'organisation en modifiant la structure organisationnelle de façon à soutenir les projets de développement.	Jeu de rôle mettant le candidat dans une situation de conflit à gérer.	Les décisions proposées permettent de maîtriser la situation et d'aboutir à un maintien et/ou à une évaluation positive de la situation.
	Accompagner le changement au sein d'une organisation en		La posture est adaptée.
			Le discours est cohérent avec la situation à gérer.

	<p>adoptant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - son plan de communication aux différents profils des collaborateurs, - en identifiant les freins au changement et les relais de communication, - en se positionnant comme acteur et vecteur du changement, <p>de manière à garantir la réussite du projet.</p>		<p>Le situation de crise est résolue.</p>
	<p>Gérer une situation de crise (interne ou externe) en repérant les signaux d’alerte, en proposant des solutions de manière à résoudre la crise.</p>		
	<p>Identifier son mode de fonctionnement et celui de son interlocuteur à l’aide d’outils tel que le MBTI (Myers Briggs Type Indicator) afin d’identifier le mode de communication le plus adapté à son interlocuteur.</p>	<p>Etude de cas : portant sur une mise en situation face à une audience hostile.</p>	<p>Le mode de communication est adapté à l’interlocuteur.</p> <p>Les éléments perturbateurs sont identifiés.</p>

	Répondre aux objections en reformulant et argumentant de façon à convaincre son auditoire.		Les techniques de gestion des objections (reformulation et persuasion) sont utilisées de façon adaptée.
	Communiquer la stratégie de l'entreprise en utilisant des techniques de négociation, d'influence et d'adhésion de façon à mobiliser les équipes.	Rapport écrit Analyse réflexive sur son leadership dans l'environnement professionnel du certifié	Les points forts et points faibles de la communication mise en œuvre sont identifiés. Les solutions proposées pour améliorer la communication sont adaptées.