

REFERENCIEL D'ACTIVITE, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION DIPLOME EBS-PARIS PROGRAMME GRANDE ECOLE

Article L6113-1

Modifié par Ordonnance n°2019-861 du 21 août 2019 - art. 1

Création LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 (V)

« Un répertoire national des certifications professionnelles est établi et actualisé par l'institution nationale dénommée France compétences mentionnée à l'article L. 6123-5. Les certifications professionnelles enregistrées dans le 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.

Les certifications professionnelles sont classées par niveau de qualification et domaine d'activité. La classification par niveau de qualification est établie selon un cadre national des certifications professionnelles défini par décret qui détermine les critères de gradation des compétences au regard des emplois et des correspondances possibles avec les certifications des Etats appartenant à l'Union européenne.

Les certifications professionnelles sont constituées de blocs de compétences, ensembles homogènes et cohérents de compétences contribuant à l'exercice autonome d'une activité professionnelle et pouvant être évaluées et validées. »

BLOC 1 : INTEGRER DES COMPETENCES ETHIQUES ET DE RSE-DD DANS SA PRATIQUE MANAGERIALE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visé</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
<p>Définition de la stratégie Ethique-RSE-DD</p> <p>Définition de la politique Ethique-RSE-DD permettant la réalisation des objectifs fixés</p> <p>Pilotage des actions Ethique-RSE-DD</p>	<p>B1C1 Anticiper les enjeux de la RSE et de la durabilité et leurs implications stratégiques au niveau de l'entreprise locale et mondiale</p> <p>B1C2 Comprendre des systèmes et sous-systèmes pertinents pour la RSE-DD</p> <p>B1C3 Comprendre les normes pertinentes en matière de droit, éthique, RSE-DD</p> <p>B1C4 Réaliser des processus interpersonnels favorables à l'éthique, RSE-DD</p> <p>B1C5 Développer et agir sur des compétences alignées sur des valeurs personnelles, y compris les compétences normatives éthiques, réaliser de comportements autorégulés liés à l'éthique et la RSE et l'implication active</p>	<p>Etude de cas, dossier à réaliser en équipe. Contenu : travail portant sur le contexte économique, géopolitique, social et environnemental de la RSE et du développement durable afin d'en évaluer l'impact et formuler des recommandations</p> <p>Etudes de cas concrets, examen en temps limité, Contenu : analyse de la politique de responsabilité sociale d'une entreprise incluant la formalisation de recommandations concernant l'évolution de la politique de l'entreprise</p> <p>Etudes de cas concrets, examens en temps limité, Contenu : résolution de problèmes complexes liés à une activité de gestion</p> <p>Etude de cas, examens en temps limité Contenu : application des concepts clefs en gestion, résolution de problèmes liés à une activité de gestion</p> <p>Etude de cas, dossier à réaliser en équipe, examen en temps limité, jeux de rôle, Contenu : application des concepts clefs en gestion, résolution de problèmes liés à une activité de gestion</p>	<p>Pertinence de l'étude de contexte, clarté et structure de l'argumentation.</p> <p>Logique et pertinence des justifications conceptuelles des recommandations d'action.</p> <p>Pertinence de l'identification des dilemmes à dimension éthique et durable.</p> <p>Pertinence de l'analyse et de la sélection des actions possibles.</p> <p>Argumentation structurée de recommandations s'appuyant sur un ensemble de concepts adéquats.</p> <p>Utilisation des outils pertinents d'analyse stratégique.</p> <p>Contribution au travail de groupe.</p> <p>Implication et investissement dans le travail de classe et de groupe.</p> <p>Qualité de la rétroaction fournie aux pairs pendant le travail de groupe.</p>

BLOC 2 : ELABORER ET METTRE EN ŒUVRE LA STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visé</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
<p><u>Elaboration de la stratégie marketing globale</u> Réalisation d'un diagnostic marketing</p> <p>Définition d'un marketing opérationnel permettant la réalisation des objectifs stratégiques fixés</p>	<p>B2C1 Réaliser le diagnostic interne et externe d'une entreprise de façon complète et méthodique</p> <p>B2C2 Être en veille sur les tendances actuelles de consommation et de distribution 4.0</p> <p>B2C3 Détecter une opportunité sur un marché</p> <p>B2C4 Concevoir une stratégie de ciblage et de positionnement cohérente avec le diagnostic</p>	<p>Réalisation d'une étude de marché offline et online en groupe en partenariat avec un porteur de projet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recherche documentaire - Etude qualitative par entretiens semi-directifs - Etude quantitative par questionnaires <p>Etude de cas, examen individuel en temps limité portant sur l'analyse :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Du comportement du consommateur - Des tendances actuelles de consommation 4.0 - Des nouvelles formes de l'omnicanalité <p>Réalisation d'une analyse sectorielle en groupe autour d'un produit générique :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspects historiques, techniques et culturels du produit - Délimitation du périmètre du marché et analyse de ses composants - Analyse de la cohérence du marketing stratégique et opérationnel d'un des acteurs du secteur étudié <p>Projet de lancement d'un nouveau produit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Matrice SWOT - Proposition de ciblage et de positionnement - Concrétisation du lancement de produit (prototype, canaux de distribution, mix de communication) 	<p>Pertinence et fiabilité des sources documentaires choisies</p> <p>Rigueur méthodologique</p> <p>Respect des consignes et des délais d'une restitution orale et du travail de groupe</p> <p>Pertinence de l'analyse du comportement du consommateur, des tendances de consommation 4.0, des enjeux de l'omnicanalité</p> <p>Fiabilité des sources mobilisées, bonne utilisation des bases de données et des outils d'analyse (PORTER et SWOT), rigueur méthodologique.</p> <p>Analyse pertinente des variables du marketing mix</p> <p>Utilisation de la suite de la suite Adobe Creative, créativité</p>

<p><u>Mise en place de la politique de développement commercial</u> Développement des activités commerciales</p>	<p>B2C5 Créer et marketer une offre cohérente avec les choix stratégiques</p> <p>B2C6 Innover de façon éthique en intégrant l'application du marketing des services dans un contexte business to business international</p> <p>B2C7 Développer une activité commerciale et négocier en mobilisant les forces et opportunités détectées</p>	<p>Etude de cas sur le marketing serviciel en BtoB international, travail individuel en temps limité</p> <p>Jeux de rôles permettant la mise en place de techniques de</p> <ul style="list-style-type: none"> - Communication verbale et non verbale - Vente et business development - Négociation - Gestion de conflits 	<p>Pertinence de l'analyse des modèles d'innovation servicielle, des nouveaux business models, et de la démarche servicielle orientée clients</p> <p>Qualités oratoires : prise de parole, placement de la voix, création d'un argumentaire, négociation, écoute, empathie, sens de la répartie, créativité, perspicacité, ténacité.</p>
--	---	--	--

BLOC 3 : ELABORER ET METTRE EN ŒUVRE LA STRATEGIE FINANCIERE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visé</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
Analyse de l'environnement économique et financier	<p>B3.C1 Analyser l'environnement économique et juridique de l'entreprise</p> <p>B3.C2 Etablir un diagnostic financier de l'entreprise en utilisant les principes comptables et financiers appropriés</p> <p>B3.C3 Construire et mettre en œuvre des outils d'analyse et de reporting</p>	<p>Contrôle continu et suivi individuel de l'étudiant</p> <p>Travaux et dossiers collectifs : Analyse et présentation des comptes d'entreprises réelles.</p> <p>Construction de cas par les enseignants.</p> <p>Simulation de création d'entreprise</p>	<p>Capacité à restituer les concepts communiqués.</p> <p>Capacité d'analyse et de synthèse.</p> <p>Pertinence des calculs financiers dans la mise en application des cas.</p> <p>Savoir s'exprimer et présenter la situation financière d'une entreprise devant un public, basée sur une analyse pertinente.</p>
Pilotage de l'entreprise	<p>Afin de mettre en œuvre le pilotage financier opérationnel de l'entreprise,</p> <p>B3.C4 Définir les indicateurs financiers et de gestion qui seront utilisés</p> <p>B3.C5 Préparer la planification stratégique et construire les tableaux de bords nécessaires</p> <p>B3.C6 Définir les budgets et les communiquer</p> <p>B3.C7 Suivre des comptes et savoir procéder à l'audit de l'entreprise</p>	<p>Contrôle continu et suivi individuel de l'étudiant</p> <p>Travaux et dossiers collectifs : Analyse et commentaires des comptes rendus de réunions de direction – Jeu de rôle manager et équipe</p> <p>Dossier d'analyse des faiblesses du contrôle interne en audit des entreprises.</p>	<p>Capacité à restituer les concepts communiqués.</p> <p>Maîtriser les concepts enseignés dans un contexte donné</p> <p>Implication et investissement dans le travail de classe et de groupe.</p> <p>Pertinence de l'analyse et synthèse.</p>

BLOC 4 : MANAGER DES EQUIPES, DES PROJETS ET ELABORER UNE STRATEGIE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visé</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
<p><u>Management des hommes et des équipes</u></p> <p>Management des hommes pour le bien de l'équipe</p> <p>Coordination des hommes au sein des équipes</p>	<p>B4 C1 Adapter sa stratégie de leadership en fonction du profil de ses collaborateurs</p> <p>B4 C2 Motiver ses collaborateurs en fonction de leurs profils et de leur activité de travail.</p> <p>B4 C3 Gérer les conflits au sein des équipes pour encourager la collaboration efficace</p>	<p>Etude de cas en groupe L'étude de cas porte sur des cas d'entreprise où l'étudiant doit analyser les processus de management des hommes et des équipes et proposer des solutions</p> <p>Examen individuel sur les thématiques où l'étudiant doit savoir mobiliser les outils théoriques vues en cours pour prendre du recul et analyser</p>	<p>Prise en compte du contexte pour proposer la stratégie de leadership la plus pertinente</p> <p>Choix d'outils de motivation de manière adaptée en tenant compte conjointement de l'activité de travail, du profil et des attentes des collaborateurs</p> <p>Identification des sources du conflit au sein des équipes et proposition de stratégies de résolutions en tenant compte des obstacles</p>
<p><u>Management de projet</u></p> <p>Mise en place de projet de sa conception à sa clôture</p>	<p>B4 C4 Maitriser les outils de gestion de projet (planification, outils de communication, etc.)</p> <p>B4 C5 Définir un projet concret et le mener à bien de sa conception à sa clôture</p>	<p>Projet de groupe : Les étudiants en équipe conçoivent un projet d'entreprise et le développent au fil des séances de cours</p> <p>Présentation orale en groupe : pour présenter le projet et ses différentes étapes</p> <p>Rapport individuel pour que chaque étudiant puisse faire un retour sur le projet et les difficultés rencontrées</p>	<p>Mobilisation des outils de gestion de projet de façon cohérente, en respectant les phases de cycle de vie</p> <p>Définition un projet concret en le menant à bien de sa conception à sa clôture tout en ayant une démarche analytique et critique</p>
<p><u>Management stratégique</u></p> <p>Elaboration et pilotage de la stratégie d'entreprise</p>	<p>B4 C6 Choisir les stratégies cohérentes pour une entreprise en fonction du diagnostic stratégique</p> <p>B4 C7 Créer un plan stratégique renforçant la position de l'entreprise</p>	<p>Etude de cas en groupe portant sur des cas réels d'entreprise</p> <p>Simulation sous forme de jeu d'entreprise</p> <p>Examen individuel comportant des questions de synthèse ouvertes basées sur un mini-cas en utilisant des articles de journaux sur un sujet d'actualité</p>	<p>Analyse des situations d'affaires et choix de stratégies cohérentes et gagnantes pour une entreprise</p> <p>Proposition de recommandations concrètes pour renforcer la position concurrentielle de l'entreprise</p>

Pour obtenir l'intégralité du titre, le candidat doit choisir un bloc optionnel, constituant sa spécialisation (en 4^{ème} et 5^{ème} année), en plus des blocs obligatoires.

BLOC 5 : SPECIALISATION 1 : METTRE EN ŒUVRE LA STRATEGIE DIGITALE D'UNE ENTREPRISE ET PILOTER UN PROJET E-COMMERCE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visé</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
Définition et mise en œuvre d'une stratégie digitale	<p>B5S1C1 Définir et piloter la transformation digitale d'une entreprise, dans un monde complexe et en mutation</p> <p>B5S1C2 Analyser les opportunités et menaces des nouveaux Business Model de l'économie digitale</p> <p>B5S1C3 Définir et déployer le marketing et la communication digitale</p> <p>B5S1C4 Connaître, conquérir et fidéliser les clients hyper-connectés et multi-device</p> <p>B5S1C5 Exécuter et livrer un travail de conseil en digital business/marketing.</p>	Dans le cadre d'un travail de consulting transversal, sous forme de cas réels applicatifs fournis par des entreprises et start-up partenaires, l'évaluation des compétences est réalisée à travers un rendu écrit et une présentation orale devant un jury de professionnels.	<ul style="list-style-type: none"> - Le diagnostic stratégique est pertinent - La problématique, qui peut être différente de celle énoncée par l'entreprise, est clairement définie et justifiée. - Les objectifs principaux et secondaires sont clairement énoncés - Les tâches sont bien réparties entre les membres du groupe - Les recommandations stratégiques et opérationnelles sont pertinentes et bien justifiées
Gestion et pilotage d'un projet e-commerce	<p>B5S1C6 Auditer un site web commercial et formuler des recommandations stratégiques et opérationnelles pertinentes</p> <p>B5S1C7 Analyser les data d'un site web et d'une application mobile et générer du trafic</p> <p>B5S1C8 Fixer des KPIs et calculer un retour sur investissement des actions de communication digitales notamment sur les médias sociaux</p> <p>B5S1C9 Programmer, créer et gérer un site web ergonomique et avec un design attractif</p>	Dans le cadre du même travail de consulting transversal, sous forme de cas réels applicatifs fournis par des entreprises et start-up partenaires, l'évaluation des compétences est réalisée à travers un rendu écrit et une présentation orale devant un jury de professionnels.	<ul style="list-style-type: none"> - La mise en œuvre des recommandations stratégiques et opérationnelles (création/amélioration de site web commercial, SEO/SEA, fixation de KPI, etc.) - La Qualité des recommandations produites à l'écrit et explicitées à l'oral est perçue comme positive par l'entreprise commanditaire du cas - Les choix opérationnels sont correctement justifiés et défendus - Le retour sur investissement des actions mises en œuvres est clairement défini. - La réponse aux questions du jury sont cohérentes.

BLOC 5 : SPECIALISATION 2 : IDENTIFIER LES INNOVATIONS FINANCIERES A TRAVERS LE DEVELOPPEMENT DES FINTECH

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visé</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>défini les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Réalisation d'une analyse financière et boursière d'une entreprise	<p>B5S2.C1. Interpréter et bien lire les principaux états financiers de l'entreprise.</p> <p>B5S2.C2. Analyser les ratios de performance financière</p> <p>B5S2.C3. Comprendre les liens entre la finance de marché et d'entreprise</p> <p>B5S2.C4. Maîtriser les principes et normes IFRS</p> <p>Identifier les principaux indicateurs de valorisation d'une entreprise</p> <p>B5S2.C5. Interpréter les choix stratégiques de l'entreprise en matière de traitements comptables et leur impact sur la valorisation objective de l'entreprise</p>	<p>Travail individuel et en sous-groupe autour de cas réels provenant de l'entreprise</p> <p>Evaluation des compétences réalisée à travers un rendu écrit et une présentation orale</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Utilisation adéquate des concepts et des outils 'analyse - Pertinence du choix des indicateurs de valorisation - Pertinence de l'analyse - Qualité du diagnostic - Qualité de la forme de la présentation et de la fluidité de la présentation orale
Identification de repères dans un monde complexe et innovant	<p>B5S2.C6. Identifier les innovations financières à travers le développement des FinTech et des technologies de l'information</p> <p>B5S2.C7. Analyser les facteurs de compétitivité et de performance d'une FinTech</p> <p>B5S2.C8. Connaître le poids des FinTech dans l'essor de la nouvelle économie en France et dans le monde</p> <p>B5S.C9. Analyser l'impact des FinTech sur l'écosystème et les métiers de la banque et de la finance à court et moyen terme</p> <p>B5S2.C10. Faire une mise en perspective stratégique sur les avantages et les limites des FinTech dans un contexte financier international fortement concurrentiel.</p>	<p>Travail en sous-groupe autour de projet concret de création d'une FinTech</p> <p>Evaluation des compétences réalisée à travers un dossier écrit et une présentation orale devant un jury</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence de l'innovation financière/idée de FinTech - Utilisation adéquate des concepts de création d'entreprise - Qualité du Business Plan - Pertinence du choix des innovations financières - Qualité des états financiers prévisionnels - Qualité de la forme de la présentation et de la fluidité de la présentation orale

BLOC 5 : SPECIALISATION 3 : ELABORER LA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL D'UNE ENTREPRISE ET MANAGER DES EQUIPES MULTICULTURELLES

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
<p>Définition de la stratégie de développement de l'organisation dans son environnement international</p> <p>Identification des opportunités de développement à l'international</p>	<p>B5S3C1 Identifier les opportunités de développement à l'international de l'activité d'une organisation, sur la base d'une veille socio-économique, d'études et d'analyse des partenaires et fournisseurs potentiels</p> <p>B5S3C2 Mesurer le potentiel d'un marché à l'international en se basant sur l'identification et l'analyse de la criticité des risques liés à la situation économique, juridique, politique, géopolitique et aux spécificités culturelles d'un pays ou d'une zone géographique. Élaborer une matrice de risque permettant l'évaluation générale du risque pays</p>	<p>Dossier de présentation d'une étude de cas comportant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'identification des facteurs macro-économiques influant le développement de l'entreprise - l'identification des forces et faiblesses de l'entreprise ainsi que les opportunités et menaces propres à son marché. - La mise en perspective stratégique des missions/projets et réalisation d'un diagnostic situationnel de l'organisation avec préconisations stratégiques de développement 	<p>Pertinence de la mise en correspondance de la stratégie de l'organisation avec son environnement</p> <p>Logique et pertinence d'utilisation des outils de diagnostic interne et externe de l'organisation</p> <p>Pertinence des formules utilisées au cours du diagnostic stratégique</p> <p>Contribution au travail de groupe.</p> <p>Implication et investissement dans le travail de classe et de groupe.</p> <p>Qualité de la forme de la présentation et de la fluidité de la présentation orale</p>
<p>Conduite des projets de développement à l'international</p>	<p>Afin de détecter de nouveaux relais de croissance et de progrès sociaux, économiques et environnementaux,</p> <p>B5S3C3 Définir la stratégie internationale et/ou de changement d'échelle du projet à mettre en œuvre à des fins d'accélération de croissance et/ou de solidarité</p> <p>B5S3C4 Élaborer le plan d'internationalisation selon les critères préalablement définis afin d'optimiser le déploiement des projets</p> <p>B5S3C5 Élaborer les actions de développement à l'international en termes d'utilisation de ressources</p>	<p>Dans le cadre d'un business game et/ou le développement d'un projet par équipe, une mise en situation professionnelle est réalisée afin de</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les enjeux de déploiement à l'international - Déterminer des objectifs commerciaux CA et développement - Évaluer les ressources nécessaires - Définir des cibles et des marchés prioritaires 	<p>Pertinence du diagnostic interne et externe lors de l'évaluation des modes de croissance de la firme</p> <p>Pertinence et cohérence du business plan proposé utilisant la forme appropriée (Business Model Canvas, Value Proposition Design, etc.).</p> <p>Pertinence de l'analyse budgétaire (ventes, production, coût, trésorerie, etc.) permettant d'apprécier sa faisabilité et sa valeur</p> <p>Contribution au travail de groupe.</p>

	<p>financières, logistiques et RH selon les objectifs à atteindre</p> <p>B5S3C6 Organiser les stratégies de prospection et de négociation dans un contexte international, multiculturel et multilingue dans un objectif d'optimisation de l'efficacité des projets</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluer la cohérence des actions menées et proposer des améliorations dans un document de synthèse. 	<p>Implication et investissement dans le travail de classe et de groupe.</p> <p>Qualité de la rétroaction fournie aux pairs pendant le travail de groupe</p>
<p>Management et animation des équipes projet multiculturelles et pluridisciplinaires.</p>	<p>Dans un esprit d'accompagnement, de valorisation et de capitalisation de nouveaux modes de collaboration et afin de favoriser l'acculturation :</p> <p>B5S3C7 Définir et déployer la structure et l'organisation des équipes multiculturelles</p> <p>B5S3C8 Insuffler au sein des équipes projets multiculturelles les valeurs, les comportements et les attitudes appropriées afin de promouvoir des organisations efficaces et efficientes</p> <p>B5S3C9 Coordonner et gérer les relations avec chacun en prenant en compte leurs spécificités culturelles et en adoptant une démarche de prévention des conflits.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cas pratique en groupe sous forme de jeu de rôle ou étude de cas réelle à l'initiative de l'intervenant en temps limité concernant les équipes projets d'une organisation de toute taille et de tout secteur d'activité. - Simulations : <ul style="list-style-type: none"> - Animation et accompagnement des équipes projets - Gestion de crises interpersonnelles 	<p>Implication et capacité à animer une équipe et mettre sur pieds le suivi d'un projet de manière active et efficace, en prenant en compte la diversité et les composantes interculturelles</p> <p>Implication à négocier avec les autres dans des conditions difficiles</p> <p>Pertinence des propositions d'amélioration de fonctionnement des équipes projet</p> <p>Implication et investissement dans le travail de classe et de groupe.</p> <p>Qualité de la rétroaction fournie aux pairs pendant le travail de groupe</p>

BLOC 5 : SPECIALISATION 4 : CONSTRUIRE UN PROJET ENTREPRENEURIAL DANS UN MONDE COMPLEXE ET EN MUTATION

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
Lancement d'une startup, reprise d'une activité, développement d'un projet (projet personnel ou en équipe)	Afin de développer son projet intra/entrepreneurial, B5S4C1 Analyser le marché et le traduire en business model Canvas B5S4C2 Définir un positionnement marketing et le décliner en modèle économique viable et pérenne B5S4C3 Convaincre ses futurs partenaires/clients/investisseurs du bien-fondé de son projet.	Projet de création d'entreprise : Présentation de l'état d'avancement du projet pour construire un modèle économique pertinent. Présentation orale du projet à l'image d'un pitch devant des investisseurs.	<ul style="list-style-type: none"> - Le projet est formalisé clairement - L'étude de marché et les tests sont effectués - Les résultats sont synthétisés et la cible et les objectifs fixés - Le modèle économique est justifié
Définition la stratégie de développement (fixer un objectif, définir comment l'atteindre et mobiliser les ressources)	B5S4C4 Définir une roadmap claire et étayée sur : - L'équipe, la vision d'entrepreneur - Le contexte, la problématique et la valeur ajoutée - Le positionnement et l'étude du marché - le plan de financement	Projet de création d'entreprise : Présentation de l'état d'avancement du projet pour préparer le lancement d'activité. Roadmap des futures actions avec des indicateurs clefs de performance.	<ul style="list-style-type: none"> - L'analyse et les prises de décisions sont réfléchies et étayées. - Les documents de travail sur la viabilité du projet sont structurés et convaincants
Description de son projet et ses besoins avec le formalisme attendu par les investisseurs	B5S4C5 Effectuer une projection des besoins humains et financiers à court et moyen terme. B5S4C6 Mettre en place des contrats et choisir les statuts.	Projet de création d'entreprise : Livrable final : Business Plan d'une vingtaine de pages : document synthétique, pertinent et convaincant, porteur des arguments clefs pour le lancement (argumentés et chiffrés).	<ul style="list-style-type: none"> - La synthèse globale du projet est réaliste et pertinente, comportant toutes les composantes du lancement d'activité.

BLOC 5 : SPECIALISATION 5 : CONSTRUIRE UNE VISION STRATEGIQUE CREATIVE ET INNOVANTE DANS L'ECOSYSTEME DU LUXE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visé</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
Veille sur l'écosystème du luxe et son environnement Suivi des évolutions et de mutations du système	B5S5.C1. Evaluer son environnement B5S5 .C2. Détecter les tendances (signaux forts & faibles) et analyser les forces en présence B5S5.C3. Développer une approche prospective et anticiper afin d'estimer les besoins potentiels (par rapport au domaine d'intervention de l'entreprise) B5S5 .C4. Identifier les opportunités de croissance	<p>- <u>Etudes de cas</u> :</p> <p>A partir de cas réels d'entreprise et de problématique (s) identifiée(s) travail de groupe. L'évaluation se fait sur :</p> <p>Un rendu écrit et Une présentation orale faite par chacun des membres du groupe à l'entreprise avec des recommandations pour l'entreprise</p> <p><u>Mise en situation</u> Création & Développement d'un produit ou d'un service à réaliser en équipe. Présentation orale devant un jury avec support écrit.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le diagnostic est pertinent - Les recommandations sont cohérentes et justifiées - La mise en œuvre opérationnelle est clairement définie - La présentation a une forme soignée et met en valeur le fond - Les présentations orales sont structurées et cohérentes entre elles - Les recommandations sont bien défendues.
Construction d'une vision stratégique créative Élaboration et mise en place de nouveaux concepts	B5S5 .C5. A partir des données recueillies : Être force de proposition de nouvelles solutions = innover/ créer B5S5. C6. Construire une vision stratégique B5S5. C7. Savoir élaborer de nouveaux concepts et les mettre en œuvre les concepts clés = développer		
Pilotage d'un projet pour un lancement réussi : construire une vision stratégique	B5S5.C8. Apprendre à travailler en mode projet B5S5. C9. Construire et organiser les différentes étapes d'un projet, définir des objectifs B5S5.C10. Assurer le suivi et la coordination de projet (Respect des délais, gestion des équipes créatives, des différents intervenants externes et internes) B5S5. C11 Savoir s'adapter aux imprévus, être réactifs et rectifier son projet dans un environnement en mutation B5S5.C12 Vendre et présenter son projet de façon valorisante et pertinente		<ul style="list-style-type: none"> - Faire preuve de capacité à se projeter dans le futur en anticipant les besoins - Démontrer sa créativité et justifier la pertinence et l'originalité de son innovation - Savoir mettre en œuvre un plan stratégique et opérationnel lié à cette innovation - Savoir travailler ensemble et se répartir les tâches de façon équitable - Savoir défendre son projet par un support écrit et oral de qualité