

Référentiel d'activités - 16707 - DipViGrL - Diplôme de management international

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION	
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<p>Activité 1 : Recueillir et analyser des données pour contribuer à l'élaboration d'une stratégie marketing et communication</p>	<p>B1.C1. Réaliser un diagnostic interne et externe pour identifier les forces et faiblesses de l'entreprise face aux opportunités et aux risques liés à l'environnement</p> <p>B1.C2. Segmenter un marché pour déterminer les cibles de clients potentiels et choisir un positionnement produit</p> <p>B1.C3. Analyser des données pour identifier les tendances d'un marché et anticiper les comportements des clients</p> <p>B1.C4. Etablir le marketing mix d'un produit pour lancer une nouvelle offre sur un marché</p> <p>B1.C5. Concevoir un plan de communication multicanal pour diffuser l'information produit vers les acheteurs potentiels et les acteurs internes</p>	<p>Etude de cas individuelle portant sur l'analyse stratégique de l'environnement et le diagnostic interne de l'entreprise. L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit et une présentation orale</p> <p>MultiMedia communication project. Travail de groupe pour l'élaboration d'une stratégie marketing et communication. L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit</p>	<p>Valider chez l'apprenant la maîtrise des outils d'analyse de l'environnement externe et interne et la capacité à prendre en compte des dimensions multiples dans l'analyse.</p> <p>Valider chez l'apprenant la capacité à sourcer et analyser des données en adoptant des méthodologies robustes pour livrer un rendu pertinent.</p>
<p>Activité 2 : Gérer les finances de l'entreprise en vue d'optimiser la performance économique</p>	<p>B2.C1. Intégrer les axes et les objectifs stratégiques pour élaborer un budget prévisionnel pluriannuel</p> <p>B2.C2. Analyser et interpréter un bilan et un compte de résultats pour évaluer la santé financière et la performance économique d'une entreprise</p> <p>B2.C3. Mobiliser les principaux ratios pour procéder à l'analyse financière d'une entité économique</p> <p>B2.C4. Déterminer les structures de coûts et de marges pour monitorer l'atteinte d'objectifs de rentabilité</p> <p>B2.C5. Analyser les cash flows pour mesurer la capacité d'autofinancement de l'entreprise</p> <p>B2.C6. Prendre en compte le cadre fiscal et légal pour évaluer le résultat net de fin d'année</p> <p>B2.C7. Préparer un audit financier pour évaluer les actifs et analyser la performance opérationnelle d'une entreprise</p>	<p>Etude de cas individuelles portant sur l'enregistrement des opérations comptables, l'établissement du compte de résultat et du bilan, les tableaux de flux financiers l'analyse financière sur la base des principaux ratios, la préparation d'un audit financier, l'incidence fiscale et légale sur la formation du résultat net.</p> <p>Analyse financière et diagnostic de performance d'une société à choisir parmi celles proposées par l'intervenant.</p>	<p>Valider chez l'apprenant la maîtrise des outils de gestion financière permettant de contribuer à la performance opérationnelle de l'entreprise</p> <p>Valider chez l'apprenant la maîtrise des outils d'analyse financière permettant de mesurer l'atteinte des objectifs stratégiques de l'entreprise</p>

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION	
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<p>Activité 3 : Manager les hommes et les projets pour réussir à l'international</p>	<p>B3.C1. Recueillir les besoins d'un commanditaire international pour les transformer en cahier des charges fonctionnel</p> <p>B3.C2. Négocier en langue étrangère avec un commanditaire pour fixer les objectifs et les livrables d'un projet</p> <p>B3.C3. Mobiliser les principales techniques de conduite de projet pour exécuter la stratégie et produire des livrables conformes aux attentes du commanditaire</p> <p>B3.C4. Répartir les tâches et coordonner les actions à l'intérieur d'un projet ou d'une entité économique pour optimiser la collaboration entre équipes distantes</p> <p>B3.C5. Développer son intelligence émotionnelle pour améliorer son efficacité personnelle en comprenant ses émotions et celles des autres</p> <p>B3.C6. Prendre en compte le comportement organisationnel et les dynamiques de groupes pour répartir les tâches et les processus dans les équipes</p> <p>B3.C7. Participer à la diffusion des principes liés à la RSE et à l'éthique pour assurer un développement durable des activités de l'entreprise</p> <p>B3.C8. Adopter une posture d'ouverture et d'écoute pour développer un management multiculturel efficace</p>	<p>Etudes de cas Individuelles portant sur le comportement organisationnel, la théorie des organisations, la dynamique de groupes, la RSE, l'éthique et le développement durable.</p> <p>L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit et une présentation orale.</p> <p>Travail de groupe sur un projet proposé par les intervenants professionnels au cours duquel les apprenants doivent recueillir les besoins d'un commanditaire en anglais et conduire un projet pour produire les livrables attendus.</p> <p>L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit et une présentation orale.</p>	<p>Valider chez l'apprenant des compétences fondamentales en management.</p> <p>Valider chez l'apprenant la capacité à respecter les objectifs initiaux du projet.</p>
<p>Activité 4 : Intégrer les pratiques du commerce international pour développer les ventes</p>	<p>B4.C1. Concevoir un plan d'action commercial pour augmenter les parts de marché en pilotant la rentabilité.</p> <p>B4.C2. Mobiliser des connaissances en droit des affaires pour décrypter les principaux enjeux liés à une transaction internationale</p> <p>B4.C3. Sélectionner et mettre en place des outils de gestion de la relation client pour mieux fidéliser un acheteur</p> <p>B4.C4. Intégrer les ressorts interculturels et le droit des affaires internationales pour mener des négociations commerciales en anglais</p> <p>B4.C5. Prendre en compte les contraintes logistiques et douanières pour réaliser les achats de composants et les ventes de produits finis</p>	<p>Etudes de cas Individuelles portant sur l'élaboration d'un plan d'action commercial, le droit des affaires internationales, les contrats de ventes et d'achats à l'international.</p> <p>L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit.</p> <p>Mise en situation. Jeu de rôle managérial proposant plusieurs situations réelles simulées : négociation de contrats commerciaux, gestion d'une chaîne d'approvisionnement, pilotage de l'action commerciale à l'aide d'un logiciel de CRM</p> <p>L'évaluation des compétences se fait à travers une observation des attitudes et des comportements et une analyse des décisions prises en situation.</p>	<p>Valider chez l'apprenant les compétences fondamentales en commerce international.</p> <p>Valider les savoir-faire de l'apprenant en matière de commerce, de négociation, de gestion de la chaîne d'approvisionnement et de CRM.</p>

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION	
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<p>Activité 5 Participer au développement d'une plateforme e-commerce pour proposer une offre de produits ou services via internet</p>	<p>B5.C1. Concevoir une offre de produits ou services spécifique accessible via internet pour développer le chiffre d'affaires et les parts de marché</p> <p>B5.C2. Contribuer à la spécification de l'interface entre l'internaute et le site pour optimiser l'expérience client tout au long du processus d'achat</p> <p>B5.C3. Organiser la chaîne d'approvisionnement d'une plateforme e-business pour atteindre les niveaux de disponibilité et de qualité de l'offre attendu par le client</p> <p>B5.C4. Mobiliser les techniques de référencement naturel et de publicité payante pour augmenter la fréquentation du site</p> <p>B5.C5. Analyser les données de trafic sur le site et proposer des améliorations sur le plan de l'ergonomie et de l'expérience client</p> <p>B5.C6. Mettre en œuvre un processus de paiement dématérialisé pour assurer la fluidité et la sécurité de toutes les transactions</p> <p>B5.C7. Mobiliser les langages informatiques appropriés pour coder une page de site web</p>	<p>Travail de groupe sur un projet proposé par les intervenants professionnels au cours duquel les apprenants doivent définir un projet e-business et réaliser un prototype de plateforme e-business</p> <p>L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit et une présentation orale</p> <p>Travaux pratiques sur le référencement naturel et l'achat d'espace sur internet, l'analyse du trafic sur la plateforme, le développement de page web spécifique.</p>	<p>Valider chez l'apprenant la capacité à participer concrètement au développement d'un projet e-business.</p> <p>L'évaluation des compétences est centrée autour de la maîtrise des outils de référencement (SEO, et SEA) et des analyseurs de trafic (Google Analytics et autres)</p>
<p>Activité 6 Mobiliser les techniques de marketing digital pour commercialiser un produit ou un service</p>	<p>B6.C1. Concevoir et mettre en œuvre un plan de communication omnicanal pour exploiter les possibilités offertes par le marketing digital</p> <p>B6.C2. Mobiliser les réseaux sociaux pour développer la réputation d'une marque sur internet</p> <p>B6.C3. Sélectionner des prestataires et partenaires externes, fournisseurs d'études de marché ou agences de publicité et de communication digitale, pour optimiser les actions marketing</p> <p>B6.C4. Mettre en place un outil de gestion de la relation clients pour mieux connaître ses besoins et le fidéliser</p> <p>B6.C5. Explorer les enjeux de l'analyse de données massives pour éclairer le champ marketing</p> <p>B6.C6. Prospecter de nouveaux clients pour augmenter les parts de marché en respectant les objectifs de marge</p> <p>B6.C7. Mobiliser les techniques avancées de négociation pour conclure un contrat de ventes</p>	<p>Etudes de cas individuelles portant sur l'élaboration d'un plan de communication digital, la mise en place de stratégie globale SEM (SEO, SEA, SMO), contrat de ventes par internet,</p> <p>L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit.</p> <p>Travaux pratiques sur les données massives structurées et non structurées, l'utilisation d'un CRM et les techniques de ventes vis les réseaux sociaux.</p>	<p>Valider chez l'apprenant le niveau de maîtrise des techniques de marketing digital</p> <p>L'évaluation des compétences est centrée autour de la maîtrise des outils de base pour analyser les données, la maîtrise des techniques de WOM sur internet et des outils logiciels pour la gestion de la relation client (CRM)</p>

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION	
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<p>Activité 7</p> <p>Intégrer les principales fonctions et processus de l'entreprise pour optimiser le management d'un centre de profit</p>	<p>B7.C1. Identifier l'ensemble des parties prenantes pour travailler en réseau avec l'écosystème de l'entité gérée</p> <p>B7.C2. Elaborer un modèle économique pour optimiser la monétisation des activités</p> <p>B7.C3. Mettre en place une organisation, des processus et des procédures de contrôle de manière à assurer le bon déroulement des opérations</p> <p>B7.C4. Mettre en œuvre des indicateurs pour piloter la performance économique et sociale de l'entité gérée</p> <p>B7.C5. Exercer son leadership pour fédérer les équipes, gérer les conflits et susciter l'adhésion des personnels</p> <p>B7.C6. Lier le système d'information et les processus de gestion afin de produire un reporting de qualité</p> <p>B7.C7. Prendre en compte les contraintes de la chaîne d'approvisionnement pour garantir la disponibilité de l'offre auprès des clients</p>	<p>Etudes de cas Individuelles portant sur l'évaluation de modèles économiques, les indicateurs de performance, les éléments fondamentaux du reporting commercial et financier.</p> <p>L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit</p> <p>Simulation de Gestion</p> <p>Jeu sérieux managérial où les apprenants sont immergés dans un univers compétitif et doivent prendre des décisions pour optimiser la création de valeur au sein d'un centre de profit.</p>	<p>Valider chez l'apprenant le niveau de maîtrise des principaux concepts : indicateurs clef de performances, Reporting et business modèles.</p> <p>L'évaluation est réalisée à travers le simulateur qui évalue la valeur boursière de l'entreprise en fin de période selon les décisions prises par chaque groupe. Elle est également réalisée à travers l'observation des attitudes et comportements des joueurs pendant la simulation.</p>
<p>Activité 8</p> <p>Intégrer les principales fonctions de l'entreprise pour manager un centre de profit dans le domaine du sport</p>	<p>B8.C1. Identifier et caractériser l'environnement de l'entité gérée pour tisser des liens avec les acteurs du domaine sportif au sein de l'écosystème visé</p> <p>B8.C2. Elaborer un business model pour monétiser des activités liées au management dans le domaine du sport.</p> <p>B8.C3. Mettre en place une organisation, des processus et des procédures de contrôle de manière à assurer le bon déroulement des opérations</p> <p>B8.C4. Mettre en œuvre des indicateurs de suivi de la performance économique et sociale de l'entité gérée en se comparant aux autres acteurs du domaine sportif visé</p> <p>B8.C5. Exercer son leadership pour fédérer les équipes, gérer les conflits et susciter l'adhésion des personnels autour des valeurs et des cultures sportives</p> <p>B8.C6. Lier le système d'information et les processus de gestion afin de produire un reporting de qualité</p> <p>B8.C7. Prendre en compte les contraintes de la chaîne d'approvisionnement pour garantir la disponibilité de l'offre auprès des clients</p>	<p>Etudes de cas individuelles portant sur les éléments fondamentaux du reporting commercial et financier ainsi que sur les modèles économiques et les indicateurs de performance en usage dans le domaine sportif.</p> <p>L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit</p> <p>Simulation de gestion</p> <p>Jeu sérieux managérial où les apprenants sont immergés dans un univers compétitif et doivent prendre des décisions pour optimiser la création de valeur au sein d'une entreprise spécialisée en management du sport.</p>	<p>Valider chez l'apprenant le niveau de maîtrise des principaux concepts : indicateurs clef de performance, Reporting et business modèles et sa maîtrise des spécificités du domaine sportif.</p> <p>L'évaluation est réalisée à travers le simulateur qui évalue la valeur boursière de l'entreprise en fin de période. Elle est également réalisée à travers l'observation des attitudes et comportements des joueurs pendant la simulation.</p>

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION	
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<p>Activité 9 Développer l'intelligence marketing et les relations commerciales internationales pour augmenter le chiffre d'affaires et les parts de marché</p>	<p>B9.C1. Recueillir et analyser des données pour identifier les nouveaux usages et les nouveaux besoins dans de nouveaux pays</p> <p>B9.C2. Transformer les données en informations utiles pour orienter les prises de décision marketing</p> <p>B9.C3. Rassembler des informations pour participer à élaboration d'une stratégie marketing par pays</p> <p>B9.C4. Prospector de nouveaux clients internationaux pour développer le volume des ventes à l'export</p> <p>B9.C5. Intégrer les aspects multiculturels pour gérer des équipes et des opérations à l'international sur plusieurs continents</p> <p>B9.C6. Prendre en compte les contraintes d'une chaîne logistique internationale globale pour garantir la disponibilité d'une offre produits ou services auprès des clients</p> <p>B9.C7. Mobiliser des connaissances avancées en droit des affaires pour négocier des contrats avec un fournisseur ou un client international</p>	<p>Etude de cas individuelles portant sur l'analyse stratégique d'un nouvel environnement – pays, les concepts de culture et de multiculturalité, le droit des affaires internationales.</p> <p>L'évaluation des compétences se fait à travers un rendu écrit.</p> <p>Simulation de gestion</p> <p>Jeu sérieux managérial où les apprenants sont immergés dans un univers compétitif et doivent prendre des décisions pour concevoir et mettre en œuvre une stratégie de développement commercial à l'international.</p>	<p>Valider chez l'apprenant le niveau de maîtrise des principaux thèmes abordés dans les cas.</p> <p>L'évaluation est réalisée à travers le simulateur qui évalue les parts de marchés et le volume d'affaires réalisé par chaque entreprise en fin de période selon les décisions prises par chaque groupe.</p>