

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 26704**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

DIPLOVIS : Diplôme visé Management et Gestion des Organisations

Nouvel intitulé : Management et Gestion des Organisations

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Groupe ESSEC - Ecole supérieure des sciences économiques et commerciales	Le Directeur général du Groupe ESSEC, et le Recteur de l'académie de Versailles, chancelier des universités

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion, 312 Commerce, vente, 313 Finances, banque, assurances, immobilier

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Liste des activités visées par le diplôme :

Le titulaire du diplôme exerce sa fonction au sein de petites et moyennes structures ou dans de grandes entreprises.

Le manager d'unité opérationnelle ou fonctionnelle pilote la performance de son unité ou de son département en cohérence avec la stratégie globale de l'entreprise et anime son/ses équipes dans la mise en œuvre de cette stratégie.

Il maîtrise la vision globale de l'entreprise tant sur le plan stratégique qu'opérationnel et décline les axes stratégiques dans son unité ou département, en mettant en place un plan de déploiement dont il contribue à déterminer le planning et les grandes phases.

Il analyse, diagnostique, met en cohérence et synthétise les informations relatives à l'organisation afin de définir la politique de développement à poursuivre en tenant compte de l'environnement économique, social et politique de l'organisation et visant la satisfaction du/des clients.

Il dirige et anime son équipe pour atteindre les objectifs fixés et veille à l'implication de ses collaborateurs (motivation, évaluation de la performance, développement des compétences, rétribution). Il veille à une bonne communication et à un bon échange d'information dans l'équipe et prévient les conflits.

Grâce à un système de pilotage, il connaît et suit la performance de son unité ou département.

Le titulaire du diplôme peut exercer les activités suivantes :

1/ Contribution à la définition de la stratégie de l'organisation ; 2/ Pilotage de la déclinaison de la stratégie en plans d'actions opérationnelles ou fonctionnelles ; 3/ Contribution au développement de l'organisation ; 4/ Pilotage de la performance de l'unité opérationnelle ou fonctionnelle ; 5/ Management de son/ses équipes

Compétences ou capacités évaluées :

Contribuer à l'élaboration de la stratégie dans le cadre de la politique générale de l'organisation

Comprendre les enjeux dont est porteur l'environnement de l'entreprise pour celle-ci ; Analyser le positionnement de l'entreprise sur son secteur et ses concurrents (forces et faiblesses) ; Participer à la définition des objectifs et des plans d'actions stratégiques ; Effectuer le diagnostic financier et stratégique des concurrents et clients de l'entreprise

Décliner les orientations stratégiques en plans d'actions opérationnelles ou fonctionnelles

S'approprier les logiques propres aux différents domaines fonctionnels de l'entreprise et en comprendre les interdépendances ; Intégrer les attentes des managers fonctionnels de l'entreprise (achats, logistique, marketing, production...) ; Définir les objectifs à atteindre, les actions à mettre en œuvre, les contraintes et normes à respecter ; Intégrer les enjeux du développement durable dans la stratégie de développement ; Formaliser et planifier les étapes de mise en place des plans d'actions à l'échelon opérationnel ; Définir les modes d'accompagnement des dynamiques du changement nécessaires au déploiement de la stratégie ; Evaluer les moyens et les ressources nécessaires en cohérence avec les objectifs fixés

Contribuer au développement de l'entreprise

Exercer une fonction de veille concurrentielle afin d'identifier les nouvelles tendances du marché ; Elaborer la stratégie opérationnelle de développement d'affaires ; Détecter et suivre la dynamique des clients de l'entreprise ; Superviser les modalités de mise en œuvre des différentes actions de prospection ; Définir les actions de marketing et de communication à conduire en fonction des marchés ciblés ; S'assurer que l'entreprise dispose des compétences et ressources nécessaires à l'atteinte des objectifs

Piloter la performance de l'unité opérationnelle ou fonctionnelle

Etre en capacité de comprendre les enjeux de l'unité opérationnelle ou fonctionnelle ; Assurer la coordination de l'ensemble des activités de l'unité opérationnelle ou fonctionnelle ; Traduire en objectifs de performance individuels les objectifs de l'unité ; Définir les outils de pilotage budgétaire et opérationnel ; Sélectionner les indicateurs de suivi ; Etablir des budgets ; Mettre en place des tableaux de bord de suivi de l'activité ; Suivre et analyser les données d'activité de l'entreprise ou de son unité ; Proposer des mesures correctives en cas d'écarts

Manager son/ses équipes

Structurer l'organisation du travail de son équipe en fonction des missions et projets à conduire ; Mettre en œuvre un mode de management adapté au niveau de responsabilité, d'autonomie et de compétences de ses collaborateurs ; Coordonner les actions de

communication et les échanges d'information entre les membres de son équipe; Gérer les conflits inhérents à la dynamique d'équipe et prévenir les incidents liés à ces conflits ; Assurer le développement professionnel des collaborateurs de l'unité opérationnelle ou fonctionnelle

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Secteurs d'activités

Les titulaires du diplôme exercent leur activité au sein de structures de toutes tailles et de tous types :

Entreprises privées : TPE, PME/PMI ; grandes entreprises ; groupes internationaux ; entreprises en nom propre ; associations ; cabinets de conseil.

Les titulaires du diplôme se placent dans tous les secteurs économiques. Les secteurs d'activités les plus représentés sont :

Services ; Informatique / Technologie / Internet ; Services financiers / Banque / Assurances ; Produits de consommation ; Produits et Services Industriels ; Energie ; Transport / Voyage.

Types d'emplois accessibles

Le titulaire de la formation peut prétendre aux emplois suivants :

Manager d'unité fonctionnelle ; Manager d'une entité géographique (directeur commercial régional) ; Manager d'unité d'affaires (Business unit manager) ou d'un site ; Directeur de TPE, créateur et/ou gérant de TPE.

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise

M1205 : Direction administrative et financière

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Descriptif des composantes de la certification

La certification est structurée en trois phases obligatoires :

- Phase 1** : deux blocs (blocs 1 et 2) formant le socle des compétences managériales et des fondamentaux de l'entreprise.
 - Phase 2** : quatre blocs de compétences à choisir parmi un ou plusieurs des six parcours fonctionnels :
 - Parcours Contrôle de gestion et finance d'entreprise : blocs 3, 4, 5 et 6.
 - Parcours Marketing et Développement commercial : blocs 7, 8, 9 et 10.
 - Parcours Management des opérations : blocs 11, 12, 13, 14 et 15.
 - Parcours Management d'unité d'affaires : blocs 16, 17, 18 et 19.
 - Parcours Ressources humaines : blocs 20, 21, 22 et 23.
 - Parcours Management des Systèmes d'information : blocs 24, 25, 26 et 27.
 - Phase 3** : la résolution d'une problématique d'entreprise (bloc 28).
- Les modalités d'évaluation des différentes composantes de la certification portent sur la réalisation de travaux identiques à ceux que peuvent produire des professionnels en activité.
- Pour obtenir la certification visée, le candidat à la certification doit valider :
- les deux blocs de compétences obligatoires composant le tronc commun,
 - quatre blocs choisis dans un ou plusieurs parcours selon son projet professionnel,
 - le bloc résolution d'une problématique d'entreprise.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 26704 - Socle : Management des équipes en situation complexe et pilotage budgétaire</p>	<p>Descriptif: Assurer le management des équipes au quotidien. Intégrer la notion de complexité des organisations dans ses pratiques managériales. Mener une négociation dans toute situation managériale. Analyser les états financiers à l'aide d'outils simples en liaison avec la direction financière. Elaborer le budget de son unité et un plan de financement en liaison avec la direction financière. Mobiliser les principaux outils de la fonction RH (recrutement, évaluation, motivation et accompagnement). Organiser et coordonner le travail des équipes. Mettre en oeuvre les grands principes du pilotage de la performance.</p> <p>Modalités d'évaluation: A partir d'une étude de cas, analyse d'un dysfonctionnement au sein d'un groupe, pratique de la négociation et recommandations managériales. Analyse de l'équilibre de la structure financière d'un groupe. Exercice de préparation d'un budget, plus exercice simple d'évaluation de projets d'investissement - travail de groupe. Rapport d'étonnement sur le pilotage de l'unité.</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 26704 - Socle : Définition de la stratégie de l'organisation et mise en oeuvre au travers de sa chaîne de valeur</p>	<p>Descriptif : Comprendre le fonctionnement d'une économie de marché, de la pression concurrentielle qui en découle et des politiques publiques de régulation. Identifier les risques juridiques et proposer des solutions en liaison avec le service juridique. Identifier les opportunités et menaces de l'environnement de son organisation. Intégrer la digitalisation dans ses pratiques. Identifier les forces et faiblesses de l'entreprise, définir un positionnement stratégique et effectuer des choix stratégiques. Intégrer les enjeux de la démarche marketing et de la relation client dans sa pratique managériale. Intégrer le management des opérations dans ses pratiques managériales.</p> <p>Modalités d'évaluation: A partir d'un cas réel de participant, analyse du macro-environnement et construction de scénarios prospectifs (PESTEL / politique, économique, sociologique, technologique, écologique, légal). A partir d'une étude de cas, analyse de la transformation digitale d'un groupe. A partir d'un cas réel de participant, analyse concurrentielle, identification des FCS (facteurs clefs de succès), diagnostic de la capacité stratégique et stratégie concurrentielle.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 26704 - Parcours Contrôle de gestion et finance d'entreprise : Enregistrement, reporting et fiabilisation des informations financières des entreprises</p>	<p>Descriptif: Fiabiliser les processus et les enregistrements des informations financières et non-financières. Identifier, hiérarchiser et prévenir l'ensemble des risques auxquels une entreprise peut être confrontée. Obtenir, collecter et enregistrer les informations financières en normes françaises statutaires. Traduire les informations financières en normes internationales. Consolider les comptes de groupes de sociétés. Analyser les états financiers et rendre compte aux partenaires internes et externes de la performance économique et de la santé financière de l'entreprise. Adapter le business model aux contraintes fiscales françaises et internationales. Calculer et optimiser les impôts applicables aux entreprises.</p> <p>Modalités d'évaluation: A partir d'une étude de cas, préparation et fiabilisation des états financiers d'une entreprise et transposition des normes locales en normes internationales. A partir de documents financiers fournis, calculer les différents ratios et faire l'analyse des états financiers. A partir de documents financiers, calculer et optimiser le paiement de l'impôt.</p>
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 26704 - Parcours Contrôle de gestion et finance d'entreprise : Prévision, recherche et mise en place des modalités de financement de l'entreprise dans l'optique de créer de la valeur</p>	<p>Descriptif: Anticiper l'évolution de la situation financière de l'entreprise. Identifier et proposer des modes de gestion des risques financiers. Mesurer et gérer la création de valeur dans l'entreprise. Appliquer les grands principes du financement court terme des entreprises. Identifier les grands principes de l'évaluation d'un projet d'investissement.</p> <p>Modalités d'évaluation: A partir de l'analyse financière d'une entreprise, anticiper son évolution. A partir de documents financiers fournis, calculer les différents ratios liés aux risques financiers. Préparation en binôme d'une revue de presse synthétisant les éléments principaux publiés sur un cas qui concerne la gestion de la valeur ou l'évaluation d'une entreprise. Chaque binôme étudiera soit le pilotage de la valeur dans une entreprise, soit l'évaluation d'une entreprise (dans le cadre d'une acquisition, d'une fusion, d'une OPA) tel que cela a été traité dans la presse française et internationale. Les principaux journaux seront consultés, ainsi que des magazines et sites internet. A partir d'une étude de cas, réaliser un plan de trésorerie. Etude d'un projet d'investissement à partir de données fournies, les candidats devant déterminer si le projet est réalisable ou non.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 26704 - Parcours Contrôle de gestion et finance d'entreprise : Calcul, analyse et prévision des coûts dans les entreprises afin de prendre les décisions opérationnelles et stratégiques dans les entreprises</p>	<p>Descriptif: Calculer et analyser les coûts dans les entreprises à des fins d'utilisation managériale. Elaborer et contrôler le budget des entreprises.</p> <p>Modalités d'évaluation: A partir d'une étude de cas, calcul et analyse des coûts, et recommandations managériales. A partir d'une étude de cas, élaboration du budget d'une entreprise comprenant les différentes étapes étudiées et proposant une analyse des résultats obtenus.</p>
<p>Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 26704 - Parcours Contrôle de gestion et finance d'entreprise : Pilotage de la performance d'une entreprise</p>	<p>Descriptif: Mettre en oeuvre une démarche de pilotage global de l'entreprise. Evaluer l'impact des systèmes de pilotage sur les dynamiques organisationnelles. Sensibiliser et repérer les impacts environnementaux et sociétaux afin de mieux les gérer. Définir et piloter les différents types de centres de responsabilité au sein de l'entreprise. Mettre en place un système de prix de cession afin de coordonner les actions des centres de responsabilité. Décliner la stratégie de l'entreprise dans les business units (unités d'affaires).</p> <p>Modalités d'évaluation: A partir du contexte des participants, déclinaison de la stratégie dans les opérations, et recherche d'indicateurs de pilotage pertinents pour la mise en oeuvre d'une démarche de pilotage globale. Exercices de calcul de prix de cession dans l'objectif de garantir l'intérêt général de l'entreprise.</p>
<p>Bloc de compétence n°7 de la fiche n° 26704 - Parcours Marketing et développement commercial : Elaboration de la stratégie marketing</p>	<p>Descriptif: Définir et réaliser des études selon différentes méthodologies. Définir son marché, son métier et identifier les axes de création de valeur. Segmenter son marché et positionner son offre. Décrire le comportement d'achats des entreprises. Décrire le comportement d'achats des consommateurs.</p> <p>Modalités d'évaluation: Réalisation et mise en oeuvre d'un questionnaire pour une étude de marché qualitative et/ou quantitative en BtoB (commerce interentreprises) et en BtoC (commerce direct avec le particulier). A partir d'une étude de cas, apporter par écrit des réponses à des questions portant sur le processus d'achats de l'entreprise étudiée. Esquisser les conséquences sur l'offre, l'innovation et le prix. A partir d'une étude de cas, apporter par écrit des réponses à des questions portant sur : - la segmentation et le positionnement marketing d'une entreprise, - l'analyse de la valeur pour le client.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°8 de la fiche n° 26704 - Parcours Marketing et développement commercial : Définition des actions de marketing opérationnel</p>	<p>Descriptif: Piloter la gamme de produits / services. Fixer les prix en fonction des modes de vente. Contrôler, gérer, piloter les aspects budgétaires liés au prix. Etablir un diagnostic de marque. Construire la plateforme de marque. Gérer le cycle de vie de la marque. Elaborer la stratégie de distribution omnicanale.</p> <p>Modalités d'évaluation: A partir d'une étude de cas, analyse d'un portefeuille de marques avec prises de décisions stratégiques (prix, budget et investissements). A partir d'un sujet proposé, élaboration d'une revue d'enseigne mettant en avant les éléments de la stratégie.</p>
<p>Bloc de compétence n°9 de la fiche n° 26704 - Parcours Marketing et développement commercial : Elaboration d'une stratégie de marketing digital</p>	<p>Descriptif: Mettre en place une stratégie de veille sur internet. Anticiper la stratégie des concurrents via le digital. Valider et filtrer les sources d'informations. Définir une stratégie digitale à partir des cibles visées. Faire évoluer son business model en intégrant le e-commerce.</p> <p>Modalités d'évaluation: Projet professionnel proposé par les participants et présenté par groupe, comportant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une analyse du contexte concurrentiel digital, - la définition d'une problématique, - la proposition d'une stratégie digitale et d'un positionnement, marketing, - un plan d'actions digitales et la définition des indicateurs de performance, - un planning et un budget.

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°10 de la fiche n° 26704 - Parcours Marketing et développement commercial : Elaboration d'une stratégie commerciale</p>	<p>Descriptif: Identifier les besoins d'une équipe commerciale. Choisir les moyens d'informations et de dialogue avec l'équipe commerciale. Préparer les outils de vente pour l'équipe commerciale. Manager la force de vente (recrutement, motivation, rémunération, contrôle, évaluation). Intégrer les techniques de communication et de négociation dans la pratique commerciale.</p> <p>Modalités d'évaluation: A partir d'une étude de cas, définition d'un organigramme et de territoires précis en fonction de la stratégie commerciale. Exercice sur la pratique de la fixation d'objectifs. A partir d'une étude de cas, développer une stratégie de motivation d'équipe et individualisée. A partir d'une étude de cas, élaborer un plan de rémunération et une politique de reconnaissance. A partir d'une étude de cas, structurer un système de contrôle des activités et des résultats. Rédaction d'un journal de bord dans le but d'interroger ses pratiques afin de développer ses compétences et aptitudes de négociateur commercial et d'animateur de son équipe de vente.</p>
<p>Bloc de compétence n°11 de la fiche n° 26704 - Parcours Management des opérations : Conception des systèmes, services, supply chain (chaîne d'approvisionnement) et achats, pour une maîtrise optimale des opérations</p>	<p>Descriptif: Identifier les jeux de contraintes conditionnant les supply chains. Concevoir les solutions supply-chain. Accompagner les changements spécifiques aux supply chains. Identifier les critères de segmentation pertinents. Segmenter le marchés des clients. Concevoir les réponses services par segment client. Formaliser le cahier des charges service. Comprendre les enjeux et les conditions de mise en oeuvre optimale des outils de Lean management. Mettre en oeuvre les principales méthodes de planification et de gestion de projet et comprendre leur mise en oeuvre. Comprendre les enjeux du management de la fonction achat pour interagir au mieux avec le service achat.</p> <p>Modalités d'évaluation: Audit supply chain d'une PME à partir d'un cas d'une PME. Travail individuel ou à deux. A partir d'une étude de cas, élaborer une stratégie achat optimale.</p>

INTITULÉ

DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétence n°12 de la fiche n° 26704 - Parcours Management des opérations : Planification et gestion opérationnelle

Descriptif:

Évaluer la pertinence des outils de la prévision pour choisir le plus adapté et décider des organisations de prévision à mettre en oeuvre.
Auditer les stocks.
Dimensionner les stocks.
Calculer les paramètres de gestion des stocks.
Gérer en juste à temps.
Élaborer la bonne chaîne de transport.
Négocier avec les prestataires de transport.
Appliquer les réglementations (nationales, européennes, etc.).
Intégrer les nouveaux business models des transports.
Analyser l'intérêt du recours à la prestation logistique.
Suivre la prestation des sous-traitants avec des outils de pilotage adaptés.
Identifier les risques.
Organiser un plan d'action pour réduire le niveau des risques.
Déployer le plan d'action.
Mettre en oeuvre un reporting.

Modalités d'évaluation:

A partir d'une étude de cas, pratiquer des méthodes de prévision.
A partir d'une étude de cas, mettre en place un processus de planification et de maîtrise des stocks.
Reconstituer un chronogramme d'une opération de transport internationale, analyser et comparer les scénarios possibles de transport et construire la chaîne de transport optimale en termes de lead time.
Établir le budget transport complet selon l'incoterm défini en calculant les coûts de transport entre une usine et son client étranger à partir des grilles tarifaires fournies et des notions acquises en cours (application des règles de rapport poids/volume, minimum de taxation, taxation à l'unité payante, calcul des droits de douane...).

Analyser de façon comparative plusieurs offres de transport proposées à une enseigne de la distribution par des prestataires et noter l'offre selon des critères techniques, économiques et commerciaux (offre de service pour les clients de l'enseigne).

A partir d'une étude de cas, déployer les méthodes pour identifier et classer les différentes natures de risques.

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°13 de la fiche n° 26704 - Parcours Management des opérations : Conception détaillée des solutions opérationnelles clés (chaîne de transport international, entrepôt) et application d'outils d'aide à la décision</p>	<p>Descriptif:</p> <p>Comprendre les grands enjeux de la conception d'entrepôt (dimensionnement et organisation des zones et des effectifs, caractéristiques des différentes technologies, layout). Adapter les nouvelles données et techniques du commerce international à leur métier. Participer au bon déroulement d'une transaction commerciale internationale en apportant leur expertise dès la première offre. Être capable de déjouer les pièges les plus courants liés à l'utilisation des Incoterms et du transport international. Comprendre le langage technique des différents acteurs professionnels de la chaîne de transport. Mobiliser l'approche par processus (représentation, identification des dysfonctionnements et reengineering). Assurer le triptyque contrôle de la qualité / assurance qualité / gestion de la qualité. Mettre en œuvre un système de gestion de qualité. Établir les coûts associés à la qualité. Concevoir et mettre en œuvre des systèmes d'amélioration continue. Structurer un problème de planification, modéliser et résoudre avec le solveur Excel.</p> <p>Modalités d'évaluation:</p> <p>Cas Marmiton de dimensionnement d'entrepôt. Analyse des besoins en surface, capacité, et dimensionnement des surfaces et des moyens de l'entrepôt. Rédaction d'un appel d'offre d'une transaction commerciale internationale. Formaliser le design de processus opérationnel. Mise en situation par équipe sur un projet Supply Chain d'amélioration « Fabrication d'un avion » 3 moments. Étude de cas de planification de la supply chain.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°14 de la fiche n° 26704 - Parcours Management des opérations : Management des opérations logistiques</p>	<p>Descriptif: Négocier avec des transporteurs. Piloter les cellules transports. Cerner les modèles de tarification. Identifier les enjeux de l'exploitation d'entrepôt (gestion des stocks, espaces et flux associés, procédures de contrôle, sécurité, optimisation de la manutention). Modéliser et résoudre des problèmes de localisation/affectation de réseaux logistiques. Identifier les problématiques fondamentales du Supply Chain Management. Déterminer la disponibilité optimale des produits. Déterminer l'opportunité de la différenciation retardée au sein d'une Supply Chain. Concevoir un contrat de coordination de la Supply Chain. Comprendre pour les opérations de production, les enjeux liés à la planification, à l'organisation et à l'amélioration de la qualité. Utiliser la technologie RFID dans la conception et le déploiement d'un projet.</p> <p>Modalités d'évaluation: Analyse d'une offre tarifaire de transport. Mettre en place la procédure d'inventaire et de sécurisation des stocks. Etude de cas approfondie de planification de la supply chain Concevoir un projet RFID.</p>

INTITULÉ

DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétence n°15 de la fiche n° 26704 - Parcours Management des opérations : Management des achats

Descriptif:

Identifier la contribution des achats au développement durable.
 Promouvoir l'économie circulaire grâce aux achats.
 Déployer les outils d'achat responsables.
 Choisir et optimiser l'organisation des achats.
 Concevoir, négocier et mettre en œuvre l'Accord Parfait.
 Elaborer une stratégie de négociation à partir du Mapping fournisseur et contexte de situation : des enchères 2.0 au face to face.
 Connaître les phases et maîtriser les leviers de négociation.
 Identifier les risques juridiques contractuels et les anticiper.
 Identifier les risques et opportunités d'un IPO (bureau international des achats) et définir les principes de son implantation.
 Construire des portefeuilles achats et fournisseurs référencés par l'entreprise constitués de l'ensemble des catégories d'achats ou famille d'achat.
 Mener des études de marché à l'achat par catégorie d'achat ou famille d'achat.
 Identifier et utiliser les neuf grandes catégories de leviers aux achats.
 Elaborer une note marketing aux achats.
 Représenter les marchés fournisseurs par segments de produits.
 Prendre en compte des enjeux et des objectifs de la politique et des stratégies d'entreprises pour élaborer une stratégie achat.
 Mener une veille économique et de marché aval (les clients) et amont (les fournisseurs) pour préparer la stratégie achat.
 Mettre en œuvre par famille d'achat, conformément aux principes définis par la politique achat les conditions d'acquisition des biens et des services nécessaires à l'entreprise, les stratégies achats adaptées

Modalités d'évaluation:

Mise en situation par groupes de 4, au travers d'un cas de négociation FMCG (produits de grande consommation) Acheteur / Vendeur.
 Analyse critique d'un contrat d'achat.
 A partir d'une étude de cas, élaborer une stratégie achat.

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°16 de la fiche n° 26704 - Parcours Management d'unité d'affaires : Accompagnement du changement dans un environnement complexe</p>	<p>Descriptif: Intégrer les différences culturelles dans sa pratique managériale quotidienne (en proximité et à distance) pour plus d'efficacité. Anticiper l'émergence des conflits dans les organisations et au sein des équipes. Caractériser et dénouer les conflits. Identifier les leviers essentiels du manager et du leader afin de les utiliser judicieusement en fonction des situations et des objectifs fixés par l'entreprise. Identifier les nouveaux enjeux de la performance managériale. Mesurer l'impact du leadership sur le changement, les équipes, la motivation individuelle et collective, ainsi que sur la performance organisationnelle. Mettre en œuvre les outils du management du changement.</p> <p>Modalités d'évaluation: Au travers d'une revue de médias, montrer l'influence de la culture sur les interactions managériales. Rédaction d'un journal de bord dans le but d'interroger ses pratiques afin d'acquiescer voire améliorer une compétence personnelle en leadership. A partir d'une étude de cas, analyse de différentes stratégies de changement en termes de méthodes, actions, résultats, intérêts et limites. A partir d'une étude de cas, analyse critique de la mauvaise gestion de conduite de changement d'un projet et proposition d'un plan corrigé de conduite du changement.</p>
<p>Bloc de compétence n°17 de la fiche n° 26704 - Parcours Management d'unité d'affaires : Définition et accompagnement du déploiement de la stratégie</p>	<p>Descriptif: Développer un avantage concurrentiel grâce aux partenaires de l'entreprise. Appréhender les principes et la structure d'un plan d'affaires. Définir le modèle économique de l'entreprise et le cartographier. Établir un lien entre résultats financiers et stratégie. Identifier les leviers organisationnels du déploiement de la stratégie. Décliner la stratégie en objectifs opérationnels. Construire l'outil de pilotage de ces objectifs.</p> <p>Modalités d'évaluation: Rapport écrit sur une alliance ou un partenariat comprenant : - la présentation de l'alliance ou du partenariat, - l'analyse. A partir d'une étude de cas, évaluation de la taille d'un marché de leur choix et cartographie, à l'aide de la matrice 9 cases, du modèle économique de l'entreprise. Réalisation de la carte stratégique et du tableau de bord prospectif d'une entité (agence, filiale, direction régionale, unité d'affaires), d'un service (opérationnel ou fonctionnel) ou d'une entreprise, après avoir réalisé une analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités et menaces) synthétique rappelant les enjeux du déploiement de la stratégie.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°18 de la fiche n° 26704 - Parcours Management d'unité d'affaires : Accompagnement du lancement d'offres de produits et de services</p>	<p>Descriptif: Analyser et segmenter son marché. Réaliser un mix-marketing. Décliner la stratégie marketing en marketing opérationnel. En lien avec le service commercial, produire les outils d'aide à la vente. Traduire la stratégie marketing en stratégie commerciale. Etablir le plan d'actions commerciales. Communiquer en externe sur l'entreprise, ses produits ou ses services. Evaluer et améliorer l'efficacité des campagnes de communication. Améliorer l'expérience client omni-canal en appliquant les grands principes d'une stratégie digitale performante. Analyser la politique d'achats de l'entreprise pour améliorer la performance des ventes en BtoB.</p> <p>Modalités d'évaluation A partir d'un cas concret d'entreprise, analyse de la pertinence d'un positionnement marketing et de la cohérence du mix marketing avec la cible et le positionnement, et analyse de la pertinence d'une argumentation commerciale. Identifier les bénéfices de la relation clients digitale et établir le diagnostic de la stratégie digitale de l'entreprise (entreprise existante), identifier les axes d'amélioration et formuler des recommandations. Etablir un plan d'action à court et moyen term</p>
<p>Bloc de compétence n°19 de la fiche n° 26704 - Parcours Management d'unité d'affaires : Pilotage de la performance de l'entreprise au service de la création de valeur</p>	<p>Descriptif: Construire et présenter la partie financière d'un business plan (ou plan d'affaires). Evaluer la rentabilité des investissements. Mettre en œuvre une démarche de pilotage global de l'entreprise. Traduire la stratégie de l'entreprise en décisions opérationnelles.</p> <p>Modalités d'évaluation: A partir du contexte des participants, déclinaison de la stratégie dans les opérations, et recherche d'indicateurs de pilotage pertinents pour la mise en œuvre d'une démarche de pilotage globale. Sous la forme d'une simulation d'entreprise, les équipes ont pour mission de redresser la situation de leur entreprise et de la développer. Les décisions prises par les équipes sont d'ordre financier, marketing et commercial, mais également relatives à la production et aux RH. Les participants seront également amenés au cours de cette simulation à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - construire un plan de redressement et de développement de l'entreprise à 2 ans ; - réaliser des prévisions traduites en objectifs ; - construire un plan stratégique à 4 ans ; - présenter et défendre les résultats annuels devant un Conseil d'Administration.

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°20 de la fiche n° 26704 - Parcours Ressources humaines : Pilotage et déploiement d'une stratégie RH au service du développement des compétences</p>	<p>Descriptif: Identifier les enjeux de la fonction RH, ses principales missions et ses défis clés. Piloter une gestion prévisionnelle et prospective des métiers et des compétences. Développer des pratiques partagées de valorisation des talents.</p> <p>Modalités d'évaluation: Etude de cas sur les enjeux et la performance de la fonction RH. Etude de cas sur l'analyse d'un cas visant une amélioration de la GPEC. Travail individuel d'analyse d'un problème professionnel en cours (ou passé). Il est demandé de faire une analyse de la situation, de proposer un plan d'action et d'en définir précisément les premières étapes. Le document est de 4 pages maximum.</p>
<p>Bloc de compétence n°21 de la fiche n° 26704 - Parcours Ressources humaines : Pilotage social et réglementaire de l'organisation</p>	<p>Descriptif: Assurer la légalité de la gestion des RH. Assurer le dialogue social. Garantir une cohérence entre une politique RSE et la gestion des RH.</p> <p>Modalités d'évaluation: Les participants devront traiter en trinômes cinq mini cas. La consigne qui leur est donnée est la suivante : vous êtes le nouveau DRH d'une entreprise, vous trouvez à votre arrivée ces 5 situations qui sont à résoudre, comment allez-vous les traiter et quelles recommandations ferez-vous à votre DG ? Pour ce faire, les participants devront pour chacune des situations relatées (qui sont toutes réelles) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - identifier la question de droit qui est posée (au-delà des faits), - apporter les éléments de droit positif permettant d'y répondre, - rédiger une ou plusieurs préconisations, - analyser le risque, ou l'absence de risque, de leur préconisation. <p>Le tout avec une exigence de forme : que le document soit lu par le DG et qu'il constitue pour lui un outil d'aide à la prise de décision. Analyse d'une situation de conflit social réelle ou fictive permettant d'expliciter le jeu des acteurs ainsi que les stratégies et relations de pouvoir en jeu. Il s'agira notamment de décrire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les acteurs en présence, - les stratégies déployées, - les tactiques utilisées par les parties, - d'expliquer les relations de pouvoir entre les parties, - et d'analyser les stratégies alternatives de résolution du conflit. <p>Ce travail donnera lieu à un rendu écrit individuel. Rédaction d'une note de synthèse (maximum une/deux pages) pour la direction générale de votre organisation en présentant quels seraient les enrichissements des politiques RH actuelles avec une approche plus RSE et en intégrant si possible les nouvelles normes RH.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°22 de la fiche n° 26704 - Parcours Ressources humaines : Formalisation des démarches et outils pour piloter la performance RH</p>	<p>Descriptif: Construire et piloter le système de rémunération de son organisation. Evaluer la performance sociale de son équipe ou de son organisation. Piloter des missions et études RH. Développer des pratiques RH digitales innovantes.</p> <p>Modalités d'évaluation: Etude de cas sur un système de rémunération et de pilotage des tableaux de bord pour enrichir les pratiques RH de votre organisation. Préparation d'un cas et travail de synthèse à faire en groupe de 3. Etude de cas à faire en groupe de 4 sur la rédaction d'une démarche d'intervention sur un projet RH, sur le pilotage d'études, sur des missions de conseil RH. Rédaction d'une note de synthèse (maximum une/deux pages) pour la direction générale de votre organisation présentant un ou plusieurs projets d'innovation digitale qui pourraient enrichir les pratiques RH actuelles.</p>
<p>Bloc de compétence n°23 de la fiche n° 26704 - Parcours Ressources humaines : Développement des compétences et accompagnement des trajectoires professionnelles</p>	<p>Descriptif: Mettre en place un dispositif d'évaluation du personnel. Organiser le dispositif de gestion des carrières et de pilotage de la mobilité (dans un contexte national ou international). Gérer le plan de formation et les actions de développement des compétences. Recruter et développer une marque employeur. Piloter les dispositifs de restructuration et du reclassement.</p> <p>Modalités d'évaluation: Une étude de cas sur l'analyse d'un système d'évaluation des compétences et d'orientation des trajectoires professionnelles (mobilité nationale ou internationale). Note de synthèse (une ou deux pages) pour la direction générale mettant en avant soit la construction soit la rénovation de la marque employeur de votre organisation. Note de synthèse (une ou deux pages) sur les principaux points de vigilance sur lesquels une direction générale doit être alertée en cas de PSE et la formulation de quelques indicateurs de suivi du reclassement.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°24 de la fiche n° 26704 - Parcours Management des Systèmes d'information : Stratégie, contrôle et sécurité des SI</p>	<p>Descriptif: Concevoir la stratégie des SI Assurer sa mise en oeuvre. Contrôler sa bonne exécution. Analyser les risques encourus par les SI. Elaborer une politique de sécurité. Contrôler sa mise en oeuvre. Auditer le SI dans ses différents domaines et sous-domaines. Assurer le contrôle du SI selon le référentiel COBIT (Objectifs de contrôle de l'Information et des Technologies Associées).</p> <p>Modalités d'évaluation: A partir d'une étude de cas, répondre à des questions portant sur la conception et la mise en œuvre d'un schéma directeur du SI. A partir d'une étude de cas, analyser les risques encourus par la mise en place d'une stratégie SI. Réaliser une étude sur l'audit des SI au COBIT sur la base d'un scénario fourni.</p>
<p>Bloc de compétence n°25 de la fiche n° 26704 - Parcours Management des Systèmes d'information : Modélisation et management des données, des informations et des connaissances</p>	<p>Descriptif: Mobiliser les principes de la modélisation des bases de données. Formuler des requêtes avec un langage de requête standard afin de retrouver l'information souhaitée dans les bases de données. Manager les exigences des métiers dans les projets SI. Suivre les bonnes pratiques de projet SI. Identifier les enjeux de gouvernance des données et de l'information. Mettre en place des actions qualité des SI. Participer à des audits de qualité des SI. Mettre à profit les SI comme levier du management des connaissances.</p> <p>Modalités d'évaluation: A partir d'une étude de cas : PARTIE 1 : modélisation d'une base de données conforme aux exigences des utilisateurs. PARTIE 2 : création de requêtes sur une base de données avec le langage SQL (langage de requête structurée). PARTIE 3 : mettre en place des procédures de gouvernance, de contrôle et de qualité des SI. Cas pratique d'évaluation de la politique d'évaluation de la politique de management des connaissances pour une organisation à choisir par le participant.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°26 de la fiche n° 26704 - Parcours Management des Systèmes d'information : Optimisation des processus métiers, management et mise en œuvre des SI transactionnels et décisionnels</p>	<p>Descriptif: Intervenir dans ou diriger des projets de business intelligence. Optimiser l'utilisation de la business intelligence pour les métiers. Exploiter les possibilités de la business intelligence au sein de la fonction SI. Mobiliser les principes de la modélisation métiers et de leur management. Choisir des progiciels adaptés à l'entreprise et à ses métiers. Mettre en oeuvre des progiciels métiers (ERP en particulier).</p> <p>Modalités d'évaluation: Appliquer les méthodes et outils de la business intelligence à un problème de décision en rapport avec l'activité professionnelle du participant ou de la participante. Modéliser un processus métier avec le langage BPMN (Business Process Modeling Notation). Si le processus est actuellement supporté par un ERP, faire une analyse critique de la manière dont le processus est supporté par l'ERP. Sinon, proposer des pistes de mise en oeuvre du processus dans un ERP.</p>
<p>Bloc de compétence n°27 de la fiche n° 26704 - Parcours Management des Systèmes d'information : Management des projets et des services informatiques</p>	<p>Descriptif: Optimiser les ressources de la DSI Utiliser les SI comme leviers de création de valeur. Assurer une gestion contrôlée et efficace des services informatiques. Analyser et maîtriser les risques d'une externalisation informatique et calculer le ROI (retour sur investissement). Gérer une externalisation du SI pour le compte d'une direction générale. Gérer la prestation d'une SSII (société de services en ingénierie informatique) et son suivi contractuel. Manager un projet SI. Manager un portefeuille de projets SI. Appréhender l'intérêt et les limites de l'approche agile dans le développement informatique.</p> <p>Modalités d'évaluation: Présentation relative à un tableau de bord de DSI. Etude de cas sur un développement d'applications en mode externalisé. Proposer notamment (en la justifiant) une approche pour le développement de l'application (mode agile ou autre). Analyser les enjeux de gestion de projet associés.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°28 de la fiche n° 26704 - Résolution d'une problématique d'entreprise	<p>Descriptif: Identifier et contextualiser un problème organisationnel complexe permettant de relever un ou des défis économiques, managériaux, sociaux, environnementaux et éthiques. Énoncer le problème sous forme de question (problématique), déclinée en sous-questions. Identifier les analyses à mener qui permettent d'aboutir aux livrables. Déterminer la ou les méthodologies les plus adaptées au sujet. Identifier une bibliographie originale et intégrant les dernières innovations du domaine. Elaborer un planning prévisionnel. Recueillir l'information théorique liée à la problématique traitée (revues documentaires, ouvrages). Réaliser un travail de recueil d'informations sur le terrain (enquêtes, entretiens, étude de documents internes, état des lieux de l'existant, etc.). Traiter et synthétiser l'ensemble des données. Proposer des solutions innovantes, permettant de répondre à la question posée et intégrant des réflexions d'ordre éthique : - Définir des recommandations opérationnelles, - Mettre en place un ou plusieurs outils de gestion, - Réaliser un business plan, etc. Organiser son travail en mode gestion de projet agile (cahier des charges, rétro planning, adaptation permanente, etc.).</p> <p>Modalités d'évaluation: Rédaction et présentation d'une proposition d'intervention ou de travail. Rédaction d'un rapport structuré et détaillé de 60 à 80 pages. Réalisation d'un support de présentation synthétique d'une dizaine de diapositives. Présentation et argumentation à l'oral de son rapport.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	1. Président du jury, enseignant chercheur nommé par le recteur d'académie 2. Vice-président (en cas d'empêchement du président du jury) 3. Représentant du recteur d'académie 4. Professeur ESSEC 5. Directeur des études
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	

Par expérience dispositif VAE	X	60% d'enseignants - chercheurs 40% de professionnels ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétents pour apprécier la nature des acquis, dont la validation est sollicitée, avec une parité employeur /salarié et homme /femme. Les membres du jury sont nommés par le chef de l'établissement : directeur d'école.
-------------------------------	---	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Arrêté du 8 mars 2001 relatif aux établissements d'enseignement supérieur privés ou consulaires autorisés à délivrer un diplôme visé.
Décret de création de la CEFDG N°2001-295 du 4 avril 2001

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Diplôme visé pour une durée de 5 ans à compter du 1er septembre 2016 par arrêté de 2016 (parution au BOESR du 25 août 2016)

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Environ 130 certifiés par an.

Autres sources d'information :

<http://executive-education.essec.edu/fr/>

Tél : 33 (0)1 34 43 30 00

[Site internet de l'autorité délivrant la certification](#)

Lieu(x) de certification :

Groupe ESSEC - 3 avenue Bernard Hirsch, CS 50105 - 95021 CERGY PONTOISE Cedex

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

ESSEC Executive Education - 2, place de la Défense - BP230 92053 Paris La Défense Cedex

Historique de la certification :

Certification suivante : [Management et Gestion des Organisations](#)