

Manager d'unité opérationnelle

RNCP19412 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	M1302, M1707, M1204, D1406, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	19/07/2021

Certificateur(s)

ASCENCIA PARIS LA DEFENSE · SIRET : 50123141900034

Partenaires habilités

40 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 40 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACCESS TO PERFORMANCE	51883831300014	Former et organiser l'évaluation
ADEFI FORMATION	49815719700035	Former et organiser l'évaluation
ADEOS FORMATIONS	53909770900023	Former et organiser l'évaluation
ASCENCIA EVRY	49478955500013	Former et organiser l'évaluation
ASCENCIA MARNE LA VALLEE	50081928900017	Former et organiser l'évaluation
ASCENCIA SAINT QUENTIN EN YVELINES	50096054700015	Former et organiser l'évaluation
ASS ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE COMPIEG	34347943200035	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION ECEMA - ECOLE EUROPEENNE DE MANAGEMENT EN ALTERNANCE	53835166900014	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION ECEMA - ECOLE EUROPEENNE DE MANAGEMENT EN ALTERNANCE	53835166900030	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION ECEMA - ECOLE EUROPEENNE DE MANAGEMENT EN ALTERNANCE	53835166900048	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 40 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp19412-manager-d-unite-operationnelle/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le management, dans le domaine des entreprises, consiste après avoir procédé aux études des situations et des besoins des services (production, commercial, administratif financier...) à faire des choix (d'ordre stratégique, marketing, financier mais aussi, d'investissements, de ressources humaines etc.). Ceci pour permettre à l'entreprise, dans son ensemble, d'avoir les meilleurs résultats possibles sur ses marchés. Cette activité est commune à tous les secteurs et tous les départements de l'entreprise.

Le/la manager d'unité opérationnelle collabore aux grandes orientations stratégiques et pilote la mise en œuvre des projets dans ses dimensions commerciales et marketing, humaines et financières.

Pivot entre le développement stratégique et la gestion opérationnelle, il optimise la gestion de ses ressources et pérennise le développement de son unité. Il communique avec l'ensemble des services de l'entreprise et met en place un système d'information.

Le Manager d'unité opérationnelle est généralement responsable de la politique marketing, de la gestion des budgets et de leur encadrement. Il articule ses activités dans le cadre de la politique générale de l'entreprise. Il/elle définit et pilote effectivement la stratégie commerciale. A ce titre, il analyse des situations complexes à fin de propositions stratégiques au sein de son unité.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- Analyser l'environnement et les marchés de l'entreprise
- Définir les orientations stratégiques et des objectifs de l'entreprise, de l'activité ou de l'unité
- Piloter le développement commercial et marketing de l'entreprise
- Piloter les ressources financières et matérielles
- Manager les hommes et le changement

Il/elle analyse régulièrement l'entreprise dans son environnement interne et externe en participant aux études de marché et en effectuant une veille régulière (législative, réglementaire, concurrentielle).

Il/elle réalise un audit pour proposer des orientations stratégiques, il caractérise le marché et ses opportunités, il évalue les risques et les enjeux (de lancement de produit, positionnement, implantation...). Il défend ses propositions auprès de sa direction et utilise des outils de travail collaboratif.

Il/elle garantit la bonne application de la politique commerciale globale de l'entreprise au niveau local.

Il/elle centraliser toutes les informations utiles à la bonne connaissance de l'économie locale et à son approche commerciale et identifie des pistes de développement spécifiques pouvant générer un accroissement du chiffre d'affaires pour l'entreprise.

Il/elle élabore un plan d'actions marketing et collaborer au plan de communication.

Il/elle pilote l'activité commerciale par la mise en place d'indicateurs et anime une équipe commerciale. Il/elle décide des actions de développement, de l'ajustement de son offre et le cas échéant de la mise en œuvre de mesures correctives. Il est communicant et développe un réseau de partenaires en promouvant l'image de l'entreprise en externe.

Il/elle analyse les performances économiques de l'entreprise. Il élabore, met en œuvre des indicateurs et gère le business plan de son unité, les comptes d'exploitations, il/elle veille au ratio investissement / rentabilité. Il/elle optimise les ressources financières et matérielles de son unité.

Il/elle analyse les problématiques de management de son unité (organisation, relations..) et développe une gestion des ressources humaines (responsabilisation, délégation, contrôle). Il peut être amené à gérer et conduire des projets dans son unité ou des projets transversaux.

Blocs de compétences

RNCP19412BC01 — Pilotage de la gestion des ressources matérielles et financières de l'unité

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Maîtriser les procédures comptables, les techniques d'analyse financière, de financements, investissement
- Elaborer des rapports de synthèse financière et comptable
- Elaborer des budgets prévisionnels
- Analyser des écarts et proposer des actions correctives
- Mettre en œuvre des procédures de gestion d'impayés

Modalités d'évaluation :

- une étude de cas de (états financiers et comptables à court, moyen et long terme : bilan, compte de résultat, plans de trésorerie,...)

exclut la validation du bloc.

Ce bloc de compétences est certifié par un certificat "Piloter les ressources financières et matérielles"

RNCP19412BC02 — Définition des orientations stratégiques de l'entreprise, de l'activité ou de l'unité (ou collaboration)

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Adopter une vision transversale des activités de l'entreprise en intégrant les enjeux culturels, technologiques, institutionnels
- Justifier les articulations entre stratégie, plans directeurs, objectifs, sous objectifs
- Utiliser des outils d'aide à la décision
- Communiquer à l'aide d'outils collaboratifs à l'écrit et à l'oral

Modalité d'évaluation :

- une étude de cas Marketing
- le mémoire de stage

Ce bloc de compétences est certifié par un certificat "Définir des objectifs et des orientation stratégiques"

RNCP19412BC03 — Pilotage du développement commercial et marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Traduire une stratégie marketing et commerciale en plan d'actions opérationnelles en utilisant des outils de planification
- Piloter l'activité commerciale
- Développer un esprit d'innovation produit et de réseau de partenariat
- Mobiliser ses connaissances en droit commercial et de la publicité

Modalité d'évaluation :

- une étude de cas Commercial et marketing
- le mémoire de stage
- projet tutoré

Ce bloc de compétences est certifié par un certificat "Piloter le développement commercial et marketing"

RNCP19412BC04 — Management des hommes et des organisations

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Analyser des problématiques d'organisation
- Structurer une organisation
- Animer les ressources humaines par différents moyens de façon individuelle ou collective
- Communiquer en situation managériale en anglais
- Mobiliser ses connaissances juridiques liées au droit social et droit du travail
- Maîtriser la méthodologie de gestion de projet

Modalités d'évaluation :

- Rapport de synthèse professionnelle management et organisation
- Jeux de rôle

Ce bloc de compétences est certifié par un certificat "Piloter les ressources humaines et matérielles"

RNCP19412BC05 — Analyser l'environnement et les marchés de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Intégrer de nombreuses informations macro-économiques
- Mettre en place de façon méthodologique audit, étude de marché, veille et alerte
- Analyser des données chiffrées, graphiques complexes
- Rédiger des conclusions et préconisations

Modalités d'évaluation :

- une étude de cas marketing

Ce bloc de compétences est certifié par un certificat "Analyser l'environnement et les marchés de l'entreprise"

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le/la Manager d'unité opérationnelle exerce dans tous les secteurs marchands et dans tous les types d'activités (industrie, services, commerce) au sein de TPE, PME ou grandes entreprises.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Manager de centre de profit
- Directeur/trice de business unit
- Directeur/trice d'agence
- Entrepreneur/euse
- Directeur/trice adjoint/e
- Responsable/directeur/trice du marketing
- Chef/fe de projet, manager de projet
- Responsable/directeur/trice de service / département (le plus souvent commercial, communication, gestion)
- Contrôleur/euse de gestion
- Ingénieur/e d'affaires, ingénieur/e commercial/e
- Chef/fe de secteur
- Directeur/trice régional/e

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 841 €
Familles professionnelles (FAP)	L1X60 — Employés de la comptabilité · tension 4/5 (Élevée) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	65 427
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	3 %

Familles professionnelles (FAP)

L1X60 — Employés de la comptabilité
L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables
L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)
L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés
R2X80 — Attachés commerciaux
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE, VAE

6 personnes :

- 4 professionnels/les non intervenant dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury
- Le Directeur Ascencia
- La Directrice des études

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

6 personnes :

- 4 professionnels/les non intervenant dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury
- Le Directeur Ascencia
- La Directrice des études

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 19/07/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35585

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19412/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	168
Montant total engagé	475 893 €
Coût moyen par dossier	2 833 €
Durée moyenne	170 h
Période	02/2020 – 12/2021

France compétences	76 %
OPCO	11 %
Entreprise	9 %
Reste à charge titulaire	2 %
France Travail	1 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.