

Programme TEMA (Innovation & Digital Management), visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

RNCP26706 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	313, 320, 310
Code(s) ROME	M1802, M1402, M1705, H1102, N1301
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2021

Certificateur(s)

NEOMA BUSINESS SCHOOL · SIRET : 83429535400015

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les technologies ont envahi les environnements domestiques et professionnels, qu'elles se situent dans le produit (ex : objets connectés) ou dans le procédé (ex : systèmes d'information, technologies numériques...). Toutes les fonctions de l'entreprise (marketing, communication, systèmes d'information, finance, logistique...) et tous les secteurs d'activité (santé, énergie, environnement, finance, banque, tourisme, industrie...) sont impactés par cette révolution technologique et digitale. Dans cet écosystème en pleine mutation, le/la titulaire du diplôme visé TEMA de NEOMA Business School pilote des projets innovants dans leurs différentes dimensions (technique, humaine, commerciale...) dans le respect des contraintes qui lui ont été fixées.

Les fonctions du titulaire du diplôme visé Programme TEMA de NEOMA Business School peuvent inclure une part plus ou moins importante de gestion de la relation client et de conseil selon que l'activité sera réalisée au sein d'une structure de conseil ou d'une entreprise.

Dans tous les cas, il/elle a pour mission de garantir la conception et la mise en œuvre de solutions innovantes dans les organisations.

Il/Elle exerce les activités suivantes dans les environnements technologiques et digitaux :

- Identification des opportunités de développement en s'appuyant sur des technologies et/ou des business models innovants,
- Elaboration et proposition des projets,
- Pilotage des projets innovants permettant le développement de nouveaux produits, de nouveaux marchés, de nouveaux procédés ou de nouvelles méthodes de production,
- Pilotage et coordination des équipes projet pluridisciplinaires et internationales,
- Accompagnement de la conduite du changement et de la transformation digitale dans les organisations.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires du diplôme visé Programme TEMA de NEOMA Business School, à travers leurs compétences fondamentales, sont capables de :

- Réaliser une veille technologique et une veille stratégique

- Anticiper les évolutions de métiers, marchés, produits, comportements des consommateurs
- Appliquer les concepts et principes clés de l'économie, de la stratégie, du marketing, des systèmes d'information, de la supply chain et de la sociologie des organisations
- Interpréter et exploiter des résultats d'études de marché
- Identifier et évaluer les risques technologiques, juridiques, budgétaires, stratégiques liés au projet
- Réaliser des analyses statistiques
- Créer des solutions différentes et innovantes
- Proposer et conduire des projets
- Piloter l'innovation et la transformation digitale
- Appliquer les méthodologies de planification et de gestion de projet
- Utiliser les outils comptables, budgétaires et financiers
- Rédiger un cahier des charges fonctionnel et technique dans le cadre d'un projet SI
- Mettre en pratique les techniques de négociation en interne/externe
- Appliquer le droit des contrats, de la réglementation du commerce électronique, et des procédures d'appels d'offres
- Mettre en pratique les techniques de communication et de prise de parole en public
- Elaborer des outils de reporting (tableaux de bord) du projet
- Identifier les compétences nécessaires au projet et développer les talents de l'équipe projet
- Travailler dans un contexte international et interculturel
- Appliquer les fondamentaux du management d'équipe et du leadership
- Mettre en place des actions de conduite du changement
- Utiliser les techniques de gestion de conflits
- Identifier et analyser ses valeurs professionnelles, ses centres d'intérêt, ses préférences, ses compétences, ses croyances, ses aptitudes pour faire ses propres choix
- Choisir les outils de personal branding adaptés aux méthodes de recrutement (CV, LM, outils réseau, pitch, entretiens, assessments)
- Analyser les spécificités des métiers et des secteurs visés, l'environnement économique et l'état du marché du travail afin de construire son projet professionnel personnel

Blocs de compétences

RNCP26706BC01 — Bloc de compétences n°1 de la fiche n°26706 – Exercer sa créativité

LISTE DE COMPÉTENCES

Mobiliser les processus et techniques de créativité

Faire une analyse critique des solutions existantes

Créer des innovations de rupture (produits, services, business models) créatrices de valeur constituant une opportunité stratégique

Coopérer et co-créer au sein d'équipes mixtes (managers, ingénieurs, développeurs, designers)

Convaincre des investisseurs autour d'une innovation disruptive

RNCP26706BC02 — Bloc de compétences n°2 de la fiche n°26706 – Concevoir et piloter l'innovation

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une veille technologique et stratégique

Analyser l'environnement économique et concurrentiel, les marchés, l'organisation et la stratégie de l'entreprise

Analyser les besoins clients

Identifier les risques et contraintes liés à l'innovation

Développer un portefeuille de clients/prospects

Formaliser un avant-projet, une proposition d'offre, un devis

Concevoir des solutions fonctionnelles et techniques en fonction d'objectifs stratégiques déterminés (dans le domaine commercial, achat, marketing, organisationnel...)

Elaborer un planning détaillé, un budget et une solution de financement de l'innovation

Mettre en œuvre l'innovation

Identifier et contrôler les indicateurs de suivi et proposer des axes d'amélioration

RNCP26706BC03 — Bloc de compétences n°3 de la fiche n°26706 – Gérer des projets de Systèmes d'Information

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir le diagnostic du système d'information (SI) existant
Analyser et spécifier les besoins
Analyser les risques liés au projet SI
Choisir la méthodologie appropriée en fonction du contexte et des besoins (méthodes classiques vs agiles)
Rédiger un cahier des charges fonctionnel et technique
Assurer le recettage et la mise en production du SI (prototypages, livrables)
Planifier, suivre et contrôler toutes les dimensions d'un projet SI à l'aide d'un progiciel de gestion de projet
Analyser l'impact du changement sur l'organisation et ses acteurs et identifier les résistances
Mettre en place des actions d'accompagnement du changement auprès des différentes parties prenantes
Evaluer le projet SI (qualité, coûts, délai)
Identifier et prévoir des actions préventives et correctives

RNCP26706BC04 — Bloc de compétences n°4 de la fiche n°26706 – Piloter et coordonner des équipes projet pluridisciplinaires et internationales

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les ressources nécessaires à la réalisation du projet
Recruter
Coordonner et fédérer les équipes projet transverses métiers et cultures nécessaires à la réussite du projet
Gérer l'interface entre les différents interlocuteurs

RNCP26706BC05 — Bloc de compétences n°5 de la fiche n°26706 – Concevoir et mettre en œuvre des stratégies marketing innovantes et disruptives (spécialisation n°1)

LISTE DE COMPÉTENCES

Intégrer et utiliser les outils de la communication digitale et sociale pour promouvoir une marque, un projet ou une entreprise
Utiliser les techniques de création d'expérience et de focalisation client dans la mise en place d'une stratégie marketing efficace
Designer et développer des offres (produits et/ou services) innovantes et génératrices de valeur pour le client
Créer, définir et mettre sur le marché une offre innovante (définition du positionnement, des cibles, de la proposition de valeur, de l'offre, du prix, de la communication, de la distribution, etc.)

RNCP26706BC06 — Bloc de compétences n°6 de la fiche n°26706 – Concevoir et mettre en œuvre la transformation digitale des organisations (spécialisation n°2)

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier, intégrer et actionner les leviers de la transformation digitale dans l'entreprise et les mettre au service d'un avantage compétitif et stratégique
Accompagner les clients dans l'optimisation de leurs stratégies digitales à travers les différents investissements IT dans le cadre d'une activité de conseil
Développer une posture de consultant
Concevoir et piloter en interne la gouvernance digitale de l'organisation en intégrant les différents moteurs de la transformation digitale (cloud, big data, mobilité, etc.) dans les différents métiers
Optimiser la supply chain à l'aide des technologies (TMS, WMS, EDI, ERP, etc.)
Distribuer une offre de produits/services sur le plan logistique dans un contexte cross/multi-canal dû au développement du digital

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier s'exerce de manière transversale dans des entreprises de toutes tailles (grands groupes, ETI, PME, start-ups...) développant des produits/services ou des procédés utilisant les technologies et/ou le digital. Les secteurs suivants sont concernés :

- Technologies de l'information et télécoms,
- Industries (agroalimentaire, automobile, aéronautique, luxe...)
- Sociétés de conseil, spécialisée Technologie (IT, digital, réseaux)
- Commerce et distribution (dont e-commerce et luxe)
- Institutions financières, banque, assurance

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le/La titulaire de la certification occupe des fonctions de :

- Chef de projet (IT, CRM, SAP, web, digital, webmarketing, e-business...)
- Ingénieur d'affaires, Business developer, Key account manager
- Consultant (IT, Business Intelligence, e-réputation...)
- Webmarketing manager, Responsable marketing digital, Growth hacker, Social media manager
- Business analyst
- Créateur / repreneur d'entreprise

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Il n'existe aucune réglementation pour l'exercice de ces fonctions.

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)	Modérée (3/5) 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)	2 650 €
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) M2X93 — Experts et consultants en systèmes d'information · tension 5/5 (Très élevée) 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)	97 515
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	15 %

Familles professionnelles (FAP)

J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés
J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés
J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres)
J6X92 — Cadres de la logistique
L4X80 — Techniciens des services administratifs
L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)
M2X93 — Experts et consultants en systèmes d'information
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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

Le président, ou le vice-président, enseignant-chercheur nommé par le Recteur d'Académie ou son représentant au titre du MESRI

Le Directeur général de NEOMA Business School, ou son représentant,

Le Directeur Général Adjoint en charge des programmes ou son représentant

Le Directeur Général Adjoint en charge de la Faculté ou son représentant

Le Directeur du programme

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le président, ou le vice-président, enseignant-chercheur nommé par le Recteur d'Académie ou son représentant au titre du MESRI

Le Directeur général de NEOMA Business School, ou son représentant,

Le Directeur Général Adjoint en charge des programmes ou son représentant

Le Directeur Général Adjoint en charge de la Faculté ou son représentant

Le Directeur du programme

COMPOSITION DU JURY — VAE

5 personnes : Président du jury, 2 représentants de NEOMA Business School dont 1 intervenant professionnel, 2 professionnels (50% salarié, 50% employeur)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35790

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.neoma-bs.fr/formations/bachelors-et-programmes-post-bac-4-ou-5-ans/tema/presentation-du-programme>

NEOMA Business School

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	16 900 €
Coût moyen par dossier	16 900 €
Durée moyenne	440 h
Période	09/2021
Entreprise	82 %
France compétences	18 %

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