

Diplôme du Programme Grande Ecole de PSB Paris School of Business - Grade de master

RNCP29366 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DipViGrM — Diplôme visé grade de master
Code(s) NSF	313, 310m
Code(s) ROME	M1302, M1707, M1205, M1705, M1202
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2019

Certificateur(s)

PSB Paris School of Business

<http://www.psb.edu.paris>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'objectif du Programme Grande Ecole de PSB Paris School of Business est de former des managers ouverts et opérationnels, et de développer leur savoir-être afin de les aider à agir avec sens dans leur vie de manager-responsable.

Le manager du Programme Grande Ecole de PSB Paris School of Business détermine la stratégie de l'entreprise et dirige sa mise en oeuvre. Il rassemble et gère les moyens de l'entreprise (humains, financiers, techniques) tout en dirigeant et animant les hommes pour atteindre les objectifs fixés. Il veille, par ailleurs, au développement de l'image de l'entreprise.

Ses fonctions d'encadrement, qui portent aussi bien sur le plan national qu'international, recouvrent les différents départements de l'entreprise qu'ils soient fonctionnels (production, marketing, GRH, finance, compta) ou transversaux (innovation, informatique...etc)

Le titulaire du diplôme peut exercer les fonctions suivantes :

- Analyse de données
- Achats et Logistique
- Comptabilité Conseil Audit
- Contrôle de Gestion
- Communication
- Développement International
- Finance
- Gestion des Ressources Humaines
- Gestion de Patrimoines
- Entrepreneuriat
- Marketing, webmarketing, transformation digitale
- Luxe

Liste des activités visées par le diplôme :

- Contribuer à la définition de la stratégie de développement de l'entreprise
- Définir et mettre en œuvre une politique de développement durable

- Développer la performance opérationnelle pour faciliter des prises de décisions efficaces
- Gérer des moyens humains et budgétaires associés
- Intervenir en recherche, innovation et prospective
- Piloter des plans d'action et des projets déployés de son entité en garantissant la performance et la qualité de service (transformation digitale, stratégie de communication-marketing,...)
- Pratiquer une communication efficace et favoriser la communication entre les membres de l'équipe et avec les interlocuteurs externes
- Préconiser des améliorations en matière d'organisation, de gestion, de procédures
- Réaliser un audit et mettre en place une démarche qualité
- Recruter et manager une équipe au niveau hiérarchique et transversale dans un contexte national et international

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées ou compétences :

- Analyser, planifier et piloter l'activité et les projets de l'entreprise
- Adapter ses techniques de management à un environnement multiculturel
- Conseiller dans son domaine d'expertise fonctionnelle ou sectorielle
- Elaborer et déployer une stratégie de communication
- Gérer l'ensemble des projets de l'entreprise dans le cadre d'une démarche qualité
- Maîtriser une ou plusieurs langues étrangères
- Manager des équipes
- Mettre en place une politique de ressources humaines
- Piloter l'activité dans le respect des enjeux économiques et financiers, sociétaux, environnementaux et sociaux

Blocs de compétences

RNCP29366BC01 — Bloc 1 : Faire face aux enjeux de gestion d'une entreprise dans une approche systémique

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Appliquer la boîte à outils d'un manager de proximité dans les différents domaines de la gestion des entreprises : comptabilité générale et analytique, contrôle de gestion, finance, marketing, gestion des ressources humaines, stratégie, gestion de la production ;
- Analyser l'environnement politique, juridique, culturel, économique et financier d'une entreprise ;
- Prendre des décisions stratégiques au sein d'une entreprise en lien avec son environnement.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Business game

RNCP29366BC02 — Bloc 2 : Mettre en œuvre de manière éthique des compétences managériales transverses

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Conduire l'ensemble des étapes d'un projet pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif et en assumer les responsabilités ;
- Travailler en équipes dans différents contextes ;
- Intégrer les opportunités et les contraintes du développement durable ;
- Manifester son sens des responsabilités dans ses actions et pratiques, lors des prises de décisions, lorsqu'elles touchent l'homme, la biodiversité, l'environnement et la société ;
- Appliquer, dans son comportement et ses relations professionnelles, la déontologie propre à sa fonction, des principes d'éthique et de citoyenneté ;
- Exercer à bon escient le rôle attendu d'un manager au quotidien : recrutement, intégration, identification des talents, développement des compétences, évaluation des performances et des compétences, fixation d'objectifs.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Business game

RNCP29366BC03 — Bloc 3 : Résoudre une problématique opérationnelle complexe en mobilisant les apports de la recherche en sciences de gestion

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Choisir une situation ou un phénomène lié à un thème de sciences de gestion et/ou de management ;
- Formuler une problématique en lien avec un phénomène lié à un thème de sciences de gestion et/ou de management ;
- Présenter les champs de connaissances existants et cohérents avec l'objet d'étude et se les approprier ;
- Mobiliser les méthodologies adaptées de collecte et de traitement des données ;
- Présenter des résultats de manière ordonnée, structurée et en lien avec une problématique, et effectuer des recommandations pertinentes d'ordre théorique/conceptuel (proposition d'un modèle, validation des théories mobilisées, identification des concepts fondamentaux...) et managérial (proposition d'outils d'aide à la décision...) ;
- Utiliser l'anglais professionnel à l'oral et à l'écrit.

Modalités d'évaluation

- Thèse professionnelle et soutenance
- Elaboration et présentation d'un 'executive summary' en anglais

RNCP29366BC04 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation A : Conseil

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- S'approprier l'écosystème des cabinets de conseil et faire un 'mapping' des différentes missions d'audit et de consulting ainsi que leurs caractéristiques ;
- Diagnostiquer et intervenir en tant que consultant dans des organisations publiques et privées, dans un contexte français ou international ;
- Déployer les outils méthodologiques du consultant (de la phase initiale d'analyse à la mise en œuvre opérationnelle des recommandations) ;
- Adopter les postures ad hoc propres au consultant comme la négociation, la gestion des conflits et le travail en équipe.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC05 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation B : Communication et Médias

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Elaborer un plan de communication et coordonner sa mise en œuvre ;
- Rédiger et concevoir des supports de communication ad hoc et coordonner les différents acteurs impliqués dans la chaîne graphique ;
- Utiliser au quotidien les outils de gestion de la réputation d'une entreprise.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC06 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation C : Finance d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Superviser, coordonner et communiquer les décisions administratives et financières en entreprises industrielles ou

commerciales ;

- Préparer et conduire un audit financier ;
- Analyser et prendre une décision d'investissement et/ou de financement ;
- Optimiser le rendement de portefeuilles d'actifs financiers ;
- Mettre en œuvre des opérations de fusion / acquisition, de rachat ou d'émission de titres d'introduction en bourse ;
- Gérer le risque de crédit ;
- Gérer le besoin en fonds de roulement.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC07 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation D : Entrepreneuriat

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Conduire un projet de reprise ou de développement d'entreprise ;
- Elaborer une stratégie globale de TPE ;
- Déployer au quotidien la boîte à outils d'un manager de TPE ;
- Manifester une sensibilité entrepreneuriale forte dans la compréhension, l'analyse et la gestion de quelque problématique professionnelle que ce soit.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC08 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation E : Transformation Numérique d'Entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Définir et gérer une stratégie d'acquisition digitale ;
- Adapter l'ergonomie de l'offre d'outils, produits et services aux usages des consommateurs ;
- Collecter et analyser les données marché et consommateur afin d'optimiser la conversation dans le cadre juridique en vigueur ;
- Utiliser les technologies et langages web ;
- Développer une application mobile ;
- Interpréter les usages, enjeux et application de l'intelligence artificielle dans le monde du Digital Business ;
- Manager une équipe dans le cadre de projets digitaux

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC09 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation F : Comptabilité Conseil Audit

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Analyser les processus, activités et opérations d'une entité et concevoir son système d'information comptable et financière en utilisant les ressources informatiques ;
- Rechercher et utiliser dans la documentation comptable, fiscale, sociale ou juridique les informations pertinentes pour répondre à une question imprévue ou résoudre un problème complexe de l'entreprise ;
- Etablir les états financiers, les déclarations fiscales ou sociales d'une entité ;
- Etablir les comptes consolidés d'un groupe en normes françaises et en normes internationales, les analyser et proposer une stratégie ;

- Préparer la communication financière d'une entité ;
- Assurer l'audit financier externe légal ou contractuel d'une entité ;
- Produire et exploiter les informations de la comptabilité de gestion à des fins de contrôle de gestion ;
- Organiser des missions de contrôle interne dans le but de détecter les points forts et les points faibles de l'entité ;
- Donner des conseils dans les domaines de gestion, de fiscalité, de social aux dirigeants de l'entreprise ;
- Organiser et diriger une mission de commissariat aux comptes afin de certifier ou pas les comptes de l'entreprise ;
- Appliquer les règles déontologiques et éthiques de la profession et du secteur ;
- S'adapter à la spécificité d'un contexte professionnel pour mieux appréhender les missions proposées en entreprise et en cabinet.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC10 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation G : Management des Ressources Humaines & de la Transformation Digitale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Intégrer les enjeux humains, managériaux et organisationnels des entreprises contemporaines dans les décisions stratégiques des entreprises, et les traduire en plans d'action opérationnels ;
- Challenger et accompagner les dirigeants et managers dans les différents process et missions liés au management des ressources humaines ;
- Déployer les outils à disposition des professionnels des ressources humaines et des consultants, en matière de transformation digitale, d'adaptation des organisations, de management du changement, de développement managérial, et de gestion des ressources humaines.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC11 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation H : Gestion de patrimoines

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Analyser la situation patrimoniale d'un client au moyen des outils spécialement dédiés ;
- Suivre et développer la clientèle patrimoniale ;
- Proposer des solutions adaptées au profil du client et à ses objectifs comme la constitution, la diversification ou la transmission d'un patrimoine ou la défiscalisation.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC12 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation I : Management et Contrôle de Gestion

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Elaborer et mettre en place des procédures et des outils de gestion ;
- Contrôler et suivre l'activité ;
- Optimiser l'utilisation d'outils de traitement de l'information ;
- Améliorer en continu les procédures et les outils de gestion.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC13 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation J : Marketing et Stratégies Commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Sur l'ensemble du processus marketing ;
- Appréhender les attitudes et comportements d'achat et identifier les besoins,
- Lancer de nouveaux produits et services, analyser les ventes,
- Innover
- Animer un réseau de distribution,
- Communiquer et affirmer les images de marque et 'corporate' ;
- Situer le marketing et les stratégies commerciales dans le système organisationnel de l'entreprise ;
- Déployer au quotidien les outils et techniques de vente et de négociation commerciale.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC14 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation K : Achats et chaînes d'approvisionnement

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Gérer les processus et les stratégies d'achats ;
- Gérer la chaîne logistique ;
- Utiliser les technologies de l'information et de la communication ;
- En professionnels «transversaux», gérer et traiter les éléments-clés d'une Supply Chain innovante.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC15 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation L : Finances internationales

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Distinguer les métiers de banque d'investissement et de financement ;
- Utiliser les instruments financiers, en connaissant leurs usages et leurs risques ;
- Gérer les risques de crédit, les risques opérationnels et les risques de marché ;
- Interpréter l'environnement réglementaire, légal et économique de l'activité bancaire et financière ;
- Constituer et gérer un portefeuille d'actifs ;
- Réaliser un diagnostic financier et stratégique d'une entreprise ;
- Préparer et former aux problématiques de conformité, de contrôle interne, de déontologie et d'éthique ;
- Gérer un projet global au sein d'une institution bancaire ;
- Utiliser des outils d'aide à la décision.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC16 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation M : Affaires internationales

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

Dans un contexte international :

- Elaborer une stratégie et un plan d'action favorables au développement d'un centre de profit, en accord avec la politique de l'entreprise ;

- Piloter des actions à mettre en œuvre, l'attribution des moyens, la planification, le suivi et l'ajustement des actions ;
- Piloter budgétairement, financièrement et administrativement et définir les actions à mener en cas d'écarts entre les objectifs et les résultats ;
- Constituer un réseau de partenaires fiables et de qualité pouvant soutenir le développement de l'activité ;
- Organiser une veille attentive sur le secteur, la concurrence, les tendances du marché favorables au développement de l'activité ;
- Animer l'équipe et organiser ses missions, en fonction des projets à conduire et en contrôlant la bonne réalisation.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC17 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation N : Management du Luxe

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Piloter la veille et analyser les évolutions du marché du luxe et de son environnement, connaître les acteurs, leur histoire, leurs produits et image de marque, leur positionnement et leurs ressources ;
- établir un diagnostic marketing ;
- Elaborer, déployer et contrôler des plans d'actions marketing pour des nouveaux produits de luxe ;
- Intégrer l'univers légal et interculturel dans le développement d'un projet ;
- Conduire la stratégie de gestion de marque et la communication liée au secteur du luxe ;
- Analyser le comportement des consommateurs du luxe et de la mode de par le monde ;
- Appréhender la complexité des circuits de distribution, leurs performances et leurs contraintes dans ce secteur, y compris l'intégration des nouveaux médias ;
- Gérer un point de vente de produits de luxe et être capable de manager des équipes.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC18 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation O : Stratégie Marketing et Analyse de données

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Analyser les enjeux et opportunités stratégiques relatifs à la décision marketing dans un contexte de big data ;
- Exploiter les big data en déployant les méthodes et techniques les plus avancées en la matière ;
- Mobiliser les principaux langages de l'analytique prédictif pour la prise de décision et la performance marketing des marques ;
- Ancrer ses décisions dans la complexité systémique et organisationnelle, en lien avec la transformation digitale des marques.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

RNCP29366BC19 — Bloc 4 : Développer des acquis dans un domaine professionnel - Spécialisation P : Management des Affaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif de la compétence

- Elaborer une stratégie et un plan d'action favorables au développement du centre de profit, en accord avec la politique de l'entreprise ;
- Piloter des actions à mettre en œuvre, l'attribution des moyens, la planification, le suivi et l'ajustement des actions ;
- Déployer au quotidien la boîte à outils d'un manager en matière d'animation d'une équipe et d'organisation de ses missions, en fonction des projets à conduire et en contrôlant la bonne réalisation tout en maîtrisant sa propre

organisation personnelle ainsi que les outils de la conduite du changement.

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Elaboration d'un "business case" adapté à la spécialisation visée
- Soutenance orale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le manager travaille principalement dans les secteurs industriels et des services, soit à la tête d'unités opérationnelles de grandes entreprises françaises et internationales, soit en tant que dirigeant de petites et moyennes entreprises, soit en tant que chef de projet ou d'affaires, en entreprise, cabinet ou agence.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- Dirigeants et cadres de direction
- Gestion administrative
- Gestion commerciale
- Gestion financière
- Audit
- Direction achat
- Direction export
- Expertise comptable
- Direction des ressources humaines
- Gestionnaire de portefeuilles
- Responsable ordonnancement
- Consultant
- Transformation digitale
- Développement durable
- Planneurs stratégiques
- Chef de projet
- Chargé de communication
- Système d'informations
- Commissaire aux comptes
- Contrôleur de gestion
- Analyste financier
- Conseil en fusions acquisitions
- Conseil en financements structurés
- Chef de projet digital
- SEO/SEM Manager
- Consultant SMO
- Responsable e-commerce
- Créateur d'entreprise
- Conseiller en entrepreneuriat
- Chef de marque ou de produit
- Analyste

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'exercice des emplois de la certification ne fait référence à aucune forme de réglementation particulière.

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 837 €
Familles professionnelles (FAP)	L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible) 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) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	46 098
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	8 %
Familles professionnelles (FAP)	L2X61 — Agents administratifs 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 R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

- Directeur de l'Ecole,
- Directeur du Programme,
- Directeur de la Scolarité,
- Représentant du Ministère de l'Education Nationale et du Rectorat,
- Professeurs responsables de département,
- 2 représentants du monde professionnel.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

- Directeur de l'Ecole,
- Directeur du Programme,
- Directeur de la Scolarité,
- Représentant du Ministère de l'Education Nationale et du Rectorat,
- Professeurs responsables de département,
- 2 représentants du monde professionnel.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

non

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2019

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP24304

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34665

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Cette information a été supprimée en application de l'article 17.1 du Règlement général sur la protection des données (RGPD)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29366/>