

Manager des hommes et des projets dans un contexte international

RNCP29674 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310p
Formacode(s)	32136, 32120, 32145
Code(s) ROME	M1302, M1703, H1102, M1707, M1201
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/08/2022

Certificateur(s)

INSTITUT ECONOMIE SCIENTIFIQUE GESTION · SIRET : 78370705200032

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le « manager des hommes et des projets dans un contexte international » gère des équipes et des projets en relation avec un ou plusieurs pays étrangers.

Selon la nature de l'activité de l'entreprise, les activités du manager peuvent varier. Néanmoins, nous pouvons les regrouper en 5 grandes catégories :

- Le pilotage de projets dans un contexte international : En lien avec la direction de l'entreprise, il (elle) met en place une organisation et une équipe pour mener à bien un projet, qu'il (elle) pilote jusqu'à sa réalisation.
- Le management d'équipe dans un contexte multiculturel : il (elle) anime son/ses équipe(s) pour les mener à la réussite, et développer les compétences et la performance de chacun de ses collaborateurs.
- Le pilotage de la performance financière : En lien permanent avec la direction financière de son entreprise, il (elle) construit, pilote et optimise le budget lié à son activité.
- L'élaboration et le pilotage de la stratégie pour le développement international : En lien permanent avec la direction de l'entreprise, il (elle) est un véritable acteur de la stratégie : de la définition à la mise en œuvre.
- Le pilotage de la stratégie marketing et commerciale sur le marché international : Véritable relais de la direction générale, il pilote, organise, dirige des analyses de marché et élabore des stratégies commerciales pour développer ses produits ou services, dans un contexte international. Il identifie les opportunités de croissance et met en place des plans d'actions, pour faire grandir son entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- Conduire un projet à dimension internationale
- Coordonner l'activité d'une équipe multiculturelle
- Suivre et analyser les données d'activité financières et piloter un budget
- Identifier les opportunités de développement dans un marché globalisé
- Elaborer la stratégie marketing et commerciale et animer le plan d'action associé
- Négocier dans un contexte international

Blocs de compétences

RNCP29674BC01 — Piloter un projet dans un contexte international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Analyser les besoins du client
Elaborer un cahier des charges
Utiliser des outils de gestion de projet
Conduire un projet à dimension internationale
Coordonner une équipe projet multiculturelle
Suivre et contrôler l'avancement du projet
Parler anglais

Utiliser les outils informatiques

Modalités d'évaluation et de certification :

Etude de cas individuelle : 60%

Participation individuelle : 20%

Projet professionnel en groupe : 20%

Le participant valide le bloc s'il obtient une moyenne supérieure à 10/20

RNCP29674BC02 — Manager des hommes dans un contexte international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Coordonner l'activité d'une équipe multiculturelle
Animer une équipe à distance
Concevoir et animer les circuits de communication
Recruter

Elaborer un plan de formation

Parler anglais

Utiliser les outils informatiques

Modalités d'évaluation et de certification :

Etude de cas individuelle: 60%

Projet professionnel en groupe : 40%

Le participant valide le bloc s'il obtient une moyenne supérieure à 10/20

RNCP29674BC03 — Piloter la performance financière dans un contexte international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Concevoir un business plan
Elaborer et suivre un budget
Suivre et analyser les données d'activité (financières)
Identifier les risques de crédits/de marché et proposer des solutions de couverture
Analyser les états financiers
Adapter les règles de fonctionnement financières en fonction des pays
Parler anglais

Utiliser les outils informatiques

Modalités d'évaluation et de certification :

Etude de cas : 60 %

Projet de groupe – Jeu d'entreprise : 40%

Le participant valide le bloc s'il obtient une moyenne supérieure à 10/20

RNCP29674BC04 — Négocier dans un contexte international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Elaborer une stratégie de négociation
Réaliser des négociations complexes

Identifier les comportements clés d'une négociation

Créer de la valeur dans une négociation

Gérer un litige

Parler anglais

Modalités d'évaluation et de certification :

Etude de cas : 60% de la note finale

Mises en situation : 40% de la note finale

Le participant valide le bloc s'il obtient une moyenne supérieure à 10/20

RNCP29674BC05 — Etablir et mettre en œuvre la stratégie dans un contexte international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Maîtriser les organes de décision d'une entreprise

Identifier les opportunités de développement dans un marché globalisé

Définir et décliner les orientations stratégiques

Organiser et mettre en place la structure pour atteindre ses objectifs de développement

Promouvoir un développement responsable

Parler anglais

Utiliser les outils informatiques

Modalités d'évaluation et de certification :

Etude de cas individuelle: 50%

Participation individuelle : 10%

Etude de cas en groupe : 25%

Présentation orale : 15%

Le participant valide le bloc s'il obtient une moyenne supérieure à 10/20

RNCP29674BC06 — Piloter la stratégie marketing et commerciale dans un contexte international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Elaborer la stratégie marketing et commerciale

Elaborer le plan marketing opérationnel et contrôler le déploiement

Elaborer un cahier des charges

Lancer un produit sur un nouveau marché

Elaborer le plan d'actions commercial et contrôler le déploiement

Suivre et développer un portefeuille de clients/prospects

Suivre et analyser les données d'activité et proposer des axes d'évolution

Représenter l'entreprise

Réaliser la veille concurrentielle et analyser un marché sur une zone (régionale, nationale, européenne, mondiale)

Parler anglais

Utiliser les outils informatiques

Modalités d'évaluation et de certification :

Présentation orale : 20%

Engagement et participation : 20%

Etude de cas individuelle écrite : 40%

Etude de cas en groupe : 20%

Le participant valide le bloc s'il obtient une moyenne supérieure à 10/20

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs peuvent être variés. Il s'agit d'organisations, d'entreprises ou de structures de tous les secteurs d'activité, de toutes tailles, qui développent des activités à l'international.

A titre indicatif, les secteurs sont: la grande distribution, le prêt à porter, l'industrie, le conseil, la banque, l'agro-alimentaire, les services, l'éducation, ...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable du développement international
Ingénieur d'affaires
Responsable du développement commercial
Chef de produit international
Consultant
Analyste international
Contrôleur de gestion international
Directeur de projets
Directeur des ventes

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)	2 946 €
Familles professionnelles (FAP)	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) R1X68 — Employés des services commerciaux · 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)	54 760
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	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 R1X68 — Employés des services commerciaux 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 continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Minimum 5 personnes :

- le président du jury
- 3 professeurs permanents de l'IESEG
- 1 dirigeant d'entreprise

COMPOSITION DU JURY — VAE

- 2 hommes et 2 femmes
- Le président du jury
- 1 professeur permanent de l'IESEG
- 2 représentants qualifiés de la profession concernée (parité employeurs et salariés)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/08/2022

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site de l'organisme certificateur

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29674/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	9
Montant total engagé	24 975 €
Coût moyen par dossier	2 775 €
Durée moyenne	80 h
Période	12/2020 – 08/2021
France compétences	100 %

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