

Responsable opérationnel d'activité

RNCP29821 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310m
Code(s) ROME	M1302, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	08/02/2021

Certificateur(s)

ASSOCIATION POUR LA FORMATION AU MANAGEMENT A LA GESTION ET A L'ENTREPRENEURIAT (AFMGE) · SIRET : 42084724600238

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Il se dégage deux profils pour le métier de « Responsable Opérationnel d'Activité » :

Le « Responsable Opérationnel d'Activité » est amené à gérer une activité fonctionnelle ou opérationnelle : un service, un département, un secteur, etc. Il doit être capable d'analyser les mécanismes financiers, de maîtriser la dimension commerciale et marketing d'une organisation.

Le « Responsable Opérationnel d'Activité » assure la gestion et le développement d'une unité (gérer une agence et/ou une entreprise). Il peut encadrer une petite équipe. Son objectif est d'améliorer les performances de l'activité dont il a la responsabilité.

Les activités du "Responsable Opérationnel d'Activité" se déclinent selon 3 blocs de compétences :

- Gestion de projet
- Créateur d'entreprise ou d'activité
- Développement d'une entreprise ou d'une activité

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- Analyser les besoins et définir les objectifs du projet
- Construire et planifier le projet
- Piloter et finaliser le projet
- Définir son projet d'activité et analyser son marché
- Créer et mettre en place le plan d'action marketing commercial
- Définir le statut juridique de son activité et assurer la protection du dirigeant
- Déterminer le plan financier
- Trouver les financements de l'activité
- Recruter des collaborateurs
- Analyser le marché
- Mettre en place le plan d'action marketing
- Mettre en oeuvre la politique commerciale de l'entreprise
- Animer et développer son point de vente

Blocs de compétences

RNCP29821BC01 — Gestion de projet

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Analyser les besoins et définir les objectifs du projet
- Construire et planifier le projet
- Piloter et finaliser le projet

Modalités d'évaluation :

- Réalisation d'un cahier des charges dans le cadre d'un projet (étude de marché et projet de création d'entreprise).
- Réalisation d'un rétroplanning ou d'un Gantt dans le cadre d'un projet en intégrant les tâches en fonction des membres du projet.
- Entretiens réguliers avec des experts ou l'entreprise commanditaire sur l'avancée du projet.
- Rédaction d'un rapport d'analyse et de préconisations et/ou réalisation d'une présentation orale avec l'analyse des décisions et des résultats validés par des experts ou l'entreprise commanditaire.

Validation du bloc de compétences :

Ce bloc fait l'objet d'un certificat

RNCP29821BC02 — Création d'entreprise ou d'activité

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Définir son projet d'activité et analyser son marché
- Créer et mettre en place le plan d'action marketing et commercial
- Définir le statut juridique de son activité et assurer la protection du dirigeant
- Déterminer le plan financier
- Trouver les financements de l'activité
- Recruter des collaborateurs

Modalités d'évaluation :

- Présentation du projet d'activité qui répond à une ou des opportunités de marché.
- Réalisation d'une étude de marché dans le cadre d'un projet de création d'entreprise ou d'une activité.
- Réalisation d'un plan commercial et marketing dans le cadre d'un projet de création d'entreprise ou d'activité.
- Etablir et argumenter le choix du statut juridique en prenant soin d'identifier les répercussions en termes de fiscalité et de protection sociale.
- Réalisation du plan de financement dans le cadre d'un projet de création d'entreprise ou d'activité.
- Présentation d'un business plan à des experts de la création d'entreprise.
- Réalisation d'une fiche de poste et d'un contrat de travail ou de prestations.

Validation du bloc de compétences :

Ce bloc fait l'objet d'un certificat

RNCP29821BC03 — Développement d'une entreprise ou d'une activité

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Analyser le marché
- Mettre en place le plan d'action marketing
- Mettre en oeuvre la politique commerciale de l'entreprise
- Animer et développer son point de vente

Modalités d'évaluation :

- Réalisation d'une analyse de marché (de type PESTEL) en vue d'identifier les nouvelles tendances.
- Réalisation du marketing-mix (plan ou politique de marchéage) pour un projet de création d'entreprise ou d'activité avec une présentation des résultats.
- Définition de la politique commerciale d'une entreprise et mise en place d'un parcours client dans le cadre de la réalisation d'une étude de cas.
- Etude de cas sur l'animation d'une équipe au sein d'un point de vente en prenant en compte les indicateurs commerciaux prépondérants dans l'animation quotidienne.

Validation du bloc de compétences :

Ce bloc fait l'objet d'un certificat

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le "Responsable Opérationnel d'Activité" exerce dans tous les secteurs et dans tous les types d'activités :

- Dans toutes les entreprises commerciales, industrielles et de service
- Dans les PME-PMI et TPE
- A son compte (création de start-up, statut d'auto-entrepreneur et micro-entrepreneur)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Créateur d'entreprise
- Direction de centre de profit
- Responsable de centre de profit
- Responsable d'agence
- Chef de projet
- Responsable du développement
- Responsable commercial
- Chargé de clientèle
- Commercial
- Responsable marketing / communication
- Chargé de marketing / communication
- Chargé de recrutement

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 417
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

50 % de membres dépendant de l'organisme et 50 % de membres extérieurs à l'organisme, représentants du secteur professionnel, dont 1 à 2 employeurs et 1 à 2 salariés (parité)

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

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 08/02/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35256

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.ifag.com

www.ifag-alumni.com

Site internet de l'autorité délivrant la certification

Site internet des organismes partenaires

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29821/>