

Programme Grande Ecole

RNCP34953 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DipViGrM — Diplôme visé grade de master
Code(s) NSF	313, 310, 312
Formacode(s)	32654, 41054, 34554, 33054
Code(s) ROME	M1202, M1102, M1205, M1705, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2023

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

CHAMBRE COMMERCE & INDUSTRIE PAU BEARN · SIRET : 18640002400060

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A l'issue de leur certification qui leur confère le Grade de Master, le diplômé de l'ESC Pau BS est un manager opérationnel et innovant, formé au pilotage des organisations et doté d'une forte capacité de leadership.

Management général : Dirigeant PME / PMI – Directeur/responsable de Business Units – Directeur/responsable régional

Management fonctionnel : Directeur/responsable Marketing – Directeur/responsable Commercial – Directeur/responsable Administratif et Financier – Directeur de fonctions supports Cadre de gestion / Consultant Management / Analyste Expert-comptable / commissaire aux comptes Créateur ou repreneurs d'entreprises

ACTIVITÉS VISÉES

Il participe à l'élaboration et au déploiement de la stratégie en planifiant les ressources allouées et en pilotant les projets et les opérations.

Il vise à optimiser les procédures, à mobiliser, contrôler et évaluer l'emploi des ressources.

Il gère l'organisation de l'activité d'un service en appliquant les méthodes de conduite du changement et anime / pilote une ou plusieurs équipes.

Il exécute des projets et des opérations en élaborant des tableaux de bord de pilotage.

Il maîtrise les méthodes d'analyse de données.

Il gère des ressources budgétaires, administratives et humaines.

Il gère également des ressources des systèmes d'information et des équipements.

Il communique avec les parties prenantes externes en utilisant les techniques et outils du marketing, en fonction de la stratégie de communication de son entreprise.

Enfin, il impulse et pilote une veille prospective pour identifier les tendances d'évolution et les expériences innovantes de son secteur d'activité.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Piloter l'activité dans la conduite des objectifs :

A. Maîtriser les outils du management des organisations et de la stratégie :

- Réaliser des diagnostics stratégiques, organisationnels, marketing et financiers ; - Maîtriser les outils et les processus de prise de décision notamment dans les logiques de l'économie circulaire ; - Mettre en œuvre et évaluer la stratégie de l'entreprise ; - Conduire un projet de création d'entreprise ; - Analyser les problématiques RH et leur

apporter des solutions ; - Conduire un projet de changement en mobilisant des outils innovants ; - Conduire une réflexion sur la gouvernance de l'entreprise ; - Adopter un comportement éthique.

B. Maîtriser et mettre en œuvre les principes et les processus de la comptabilité, du contrôle de gestion et de la finance au sein de l'entreprise :

- Exécuter la comptabilité dans ses règles et ses processus ; - Mettre en œuvre les processus du contrôle de gestion, et utiliser la méthode de calcul des coûts, de gestion budgétaire et de pilotage des performances ; - Procéder à l'évaluation des actifs de l'entreprise et conduire des décisions d'investissement.

C. Construire et mettre en œuvre la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise :

- Analyser le comportement du consommateur ;
- Analyser l'environnement concurrentiel de l'entreprise ; - Analyser et mettre en œuvre la stratégie marketing de l'entreprise ; - Établir le lien entre la stratégie marketing et le plan d'action commerciale ; - Maîtriser les outils de la communication marketing ; - Maîtriser les techniques de la négociation et vendre.

2. Développer les aptitudes comportementales suivantes :

- Communiquer efficacement à l'écrit, à l'oral, en français, en anglais dans toutes situations liées à son activité ; - S'adapter et apprendre ; - Travailler en équipe ; - Avoir le sens du résultat ; - Développer son intelligence émotionnelle ; - Faire preuve de créativité, d'ouverture d'esprit et d'intégrité ; - Évoluer dans un environnement international et multiculturel.

3. Mobiliser les outils spécifiques aux domaines suivants, selon le(s) parcours suivi(s) :

- Entrepreneurat ; - Audit et expertise comptable ; - Conseil en gestion ; - Optimisation de patrimoine ; - Management des Business Units ; - Finance d'entreprise ; - Management international ; - Finance internationale ; - Achats et logistique ; - Marketing et communication ; - Marketing digital ; - Marketing stratégique ; - Management des ressources humaines ; - Management des systèmes d'information.

Blocs de compétences

RNCP34953BC01 — Manager des ressources énergétique en contexte de rareté

LISTE DE COMPÉTENCES

Connaître

le potentiel de la transition énergétique pour les sources renouvelables telles que l'énergie éolienne et solaire.

Concevoir un plan efficace pour un système énergétique durable.

Contribuer

de manière significative à la réduction des émissions de carbone par la transition énergétique.

Intégrer la digitalisation dans le business model

Intégrer les outils de facilitation et d'accélération dans le lancement d'un business

Augmenter la capacité de commercialisation avec les dernières tendances en matière de données. Prendre conscience de l'impact des dernières tendances en matière de données sur le monde numérique.

Se

familiariser avec l'utilisation des principales solutions d'analyse numérique.

Relier les données à la valeur commerciale.

Créer des récits de données percutants

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Création d'un cas réel, de l'idéation au Business.

Revue de Presse

Lecture de revue spécialisée

Rédaction d'une note de synthèse

Conférence en ligne

RNCP34953BC02 — Manager les Systèmes d'informations

LISTE DE COMPÉTENCES

Maîtrise de la gestion d'une transformation digitale par l'utilisation des outils de réflexion Design Thinking.

Maîtrise de la construction d'un business model Canvas et de la proposition de valeur,

Maîtrise des principes de gestion Agile et des outils « Scrum ».

Connaissances des principes de l'algorithmique et du langage Python,

Maîtrise de l'outil Excel BI pour la gestion des interfaces entre les bases de données et Excel.

Maîtriser

les outils de communication orale et de la gestion d'équipes.

Maîtriser

les enjeux du changement dans l'organisation : transformation de la culture, gestion de la résistance au changement, communiquer la nouvelle vision, mettre en œuvre un plan d'implémentation du changement et le rendre pérenne.

Maîtrise

d'ouvrage de l'installation d'une solution progicielle adaptée aux besoin du client (interne ou externe).

Maîtrise des étapes de l'aide au choix d'un progiciel en phase avec le besoin client, Maitrise des méthodes d'implémentation d'un progiciel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'étude

de cas porte sur la présentation des différentes étapes de la gestion d'un projet de transformation digitale d'une entreprise existante. Utilisation des méthodes de Design Thinking (Carte d'empathie, expérience client, Fidelity Moockup). Construction du BM Canvas et de la proposition de valeur. Mise en place du déroulé du projet avec l'ensemble des étapes clefs.

Etude

de cas qui portent sur les différents aspects de la gestion du changement et la faculté à faire preuve de leadership. Préparation d'un plan de changement, avec identification des points critiques, identification des priorités et gestion des tâches de l'équipe.

Etude

de cas visant à faire réaliser un cahier des charges en vue du choix d'un nouveau progiciel. Mise en œuvre du recueil des besoins du client et modélisation des processus internes de l'entreprise afin de proposer la solution la mieux adaptée.

Mise

en place des 5 phases de la mise en œuvre : Initialisation, Design, Réalisation (paramétrage et test), validation et démarrage.

RNCP34953BC03 — Manager des Ressources Humaines - Leadership

LISTE DE COMPÉTENCES

Recueillir et structurer l'Information en RH - Faire de la veille sur les évolutions de son écosystème.

Développer une approche prospective des métiers et du travail Identifier des compétences comportementales sur de nouveaux métiers.

Mettre en œuvre et déployer des outils RH : gestion de la paye ; application de la réglementation du travail (obligations légales, réglementaires et conventionnelles/ droit social national et européen)

Animer

des actions RH : les techniques de recrutement, les techniques d'évaluation et les techniques sur la formation (Plans de formation), management des compétences (GPEC) et développement des Softs Skills

Conduire une RH opérationnelle : boîte à outils RH: sourcing, tableaux de bord sociaux, SIRH, process RH à l'international.

Identifier des problématiques RH d'entreprises.

Acquérir

la démarche de conseil RH en entreprise : écoute, recueil d'informaitons, analyse des données, diagnostic RH et préconisations.

Développer une approche systémique et stratégique au niveau de l'entreprise.

Contribuer

à l'élaboration de plans d'actions RH Conduire des projets RH en entreprise.

Présenter et communiquer les résultats obtenus suite à l'audit.

Développer des compétences personnelles, interpersonnelles et communicationnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas pratiques. : analyse de fiches de paye, élaboration de cahier des charges

Commentaires de jurisprudence.

Tests, QCM, questions de cours.

Exercices situationnels, avec des mises en situation, à partir de cas d'entreprise.

Des synthèses Orales avec des supports de communication

Rapports.

Témoignages et échanges d'expériences avec des professionnels

RNCP34953BC04 — Initier à l'économie circulaire, l'éco-conception et l'éco-innovation

LISTE DE COMPÉTENCES

Comprendre les nouveaux enjeux environnementaux liés au développement des entreprises.

Identifier comment intégrer l'éco-conception, l'économie circulaire et/ou l'éco-innovation dans la stratégie d'entreprise.

Se familiariser avec des familles de méthodes ou d'outils utiles pour le succès des projets.

Acquérir les notions clefs de l'éco-innovation sur les plans techniques et Marketing.

Mettre en pratique la démarche dans son organisation.

Appréhender les grands enjeux sociaux et environnementaux qui influencent la stratégie des entreprises

Appliquer une démarche RSE au sein d'une entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Définir les différents concepts.

Illustration avec de nombreux exemples de cas d'entreprises (exemple réels d'entreprises).

RNCP34953BC05 — Former aux Achats / Logistique

LISTE DE COMPÉTENCES

Intégrer le management de la production et le fonctionnement des entrepôts.

Comprendre les systèmes d'information logistique : ERP, TMS et plateformes collaboratives.

Identifier comment la digitalisation de la supply chain peut renforcer ses flux en amont et en aval.

Intégrer les défis logistiques au sein des organismes publics (hôpitaux), ou autres contextes particuliers (aide humanitaire).

Intégrer la gestion des approvisionnements, des stocks avec la passation de commandes. Appliquer les différents calculs (stock de sécurité / point de commande, Loi Pareto) pour évaluer l'état des stocks.

Acquérir des connaissances sur l'organisation des différents modes de transport (routier, aérien, maritime, fret ferroviaire, fluvial)

Comprendre l'organisation des transports et des emballages / Différencier 1PL, 2PL, 3PL, 4PL

Comprendre la Logistique urbaine et son optimisation des flux (circuits courts, Centres de Distribution Urbains - CDU)

Identifier les différents leviers RSE à actionner pour déployer une chaîne logistique durable.

Comprendre le poids grandissant de la géopolitique dans la gestion des plateformes logistiques mondiales.

Savoir appréhender des urgences/ situations de crise au sein de la supply chain.

S'approprier différentes techniques de négociation.

Prise de parole.

Savoir manager une équipe multiculturelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Plusieurs

calculs sont à mettre en œuvre pour mettre en place des stocks de sécurité,

sécuriser les commandes. Les élèves sont capables d'effectuer un travail

analytique approfondi sur une nomenclature.

A partir d'une étude de cas présentant des dysfonctionnements au sein de la supply chain, les élèves doivent apporter des améliorations en proposant des

outils concrets.

Cas d'étude: les étudiants doivent analyser et présenter plusieurs axes d'amélioration RSE , réduisant ainsi l'impact environnemental de la supply chain d'une entreprise, préalablement choisie.

Positive impact Pitch : 5 min chrono pour présenter en anglais un projet de Développement Durable à destination de la ville de Pau.

RNCP34953BC06 — Initier au Sustainable Sports Management

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les éléments clés d'une stratégie de communication digitale adaptée au secteur sportif. Cibles : organisations sportives (TPE, PME), sportifs, institutions sportives

Identifier les enjeux RSE pour les organisations sportives

Avoir une connaissance approfondie des liens entre organisations sportives et collectivités territoriales

Appréhender les solutions immobilières à destination des besoins et enjeux sportifs urbains et ruraux

Mettre en place une stratégie de partenariat financier et communication

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratiques. Accompagnement par un journaliste.

RNCP34953BC07 — Former au Marketing - Communication

LISTE DE COMPÉTENCES

Découvrir l'ensemble des processus et mécanismes cérébraux qui se trouvent à l'origine de nos choix de consommation de façon à adapter en conséquence les stratégies marketing tout en intégrant une démarche éthique.

Concevoir

et mettre en œuvre une stratégie de marketing digital. Exploiter des panels au moyen du Big Data.

Communiquer

dans un environnement digital en utilisant des outils performants

A partir d'une étude de cas, analyse de l'environnement, identification des facteurs clé de succès et construction de scénarios prospectifs.

A partir d'un cas réel, établissement d'un diagnostic et d'une stratégie.

Comprendre

la dynamique du luxe, de la mode et des cosmétiques

Marchés. Comprendre

les stratégies des acteurs clés.

Compréhension et appropriation du comportement des consommateurs.

Conception,

mise en œuvre et adaptation d'une campagne de marketing/communication stratégie.

Concevoir,

créer, développer et lancer un nouveau produit

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Travail en groupe.

Etude de Cas.

Réalisation d'un projet

RNCP34953BC08 — Former à la Finance et l'Audit

LISTE DE COMPÉTENCES

Faire

participer les étudiants à l'observation et à la réflexion critique des processus économiques, les institutions financières et les innovations.

Maîtriser

les concepts fondamentaux de la technologie financière.

Offrir

une connaissance de base de la technologie actuelle et future en matière de

finance produits et services.

Améliorer

la connaissance des fondamentaux de Fintech.

Améliorer

la recherche, la rédaction et la discussion.

Fiabiliser

les processus et les enregistrements des informations financières et non-financières.

Identifier, hiérarchiser et prévenir

l'ensemble des risques auxquels une entreprise peut être confrontée.

Obtenir, collecter et enregistrer les

informations financières en normes françaises statutaires.

Intégrer les règles de déontologie nationales

et internationales des métiers de la finance

Anticiper

l'évolution de la situation financière de l'entreprise.

Identifier et proposer des modes de gestion

des risques financiers.

Mesurer et gérer la création de valeur dans

l'entreprise.

Appliquer

les grands principes du financement court terme des entreprises.

Identifier les grands principes de

l'évaluation d'un projet d'investissement.

Intégrer

les principaux modèles d'évaluation des actifs

Intégrer

la relation risque/rendement

Prévenir

les risques par les différentes techniques de gestion

Evaluation

du portefeuille efficient .

Accompagner la clientèle en

matière de création, de gestion, de développement, de protection et de transmission du patrimoine.

Etablir un bilan

patrimonial en proposant à chaque client une étude personnalisée de sa situation.

Définir une stratégie

adaptée à chaque type d'investissement, en expliquant au client les avantages, les inconvénients et les risques encourus.

Commercialiser des produits

financiers et d'assurance en veillant à maximiser les gains tout en maîtrisant les risques.

Diversifier les produits

proposés aux clients existants afin de transformer les liquidités en produits.

Proposer un cadre juridique

et fiscal adapté à chaque investissement.

Apporter des conseils sur

les services et placements et ajuster le conseil lors d'un changement de situation du client.

Identifier les écarts

significatifs entre les réalisations et les prévisions.

Assurer

l'enregistrement de travaux d'enregistrement spécifiques réalisés à la fin de l'exercice, à l'occasion de l'arrêté des comptes, notamment les opérations d'inventaire à savoir : capitaux propres et assimilés, comptabilisation des stocks de clôture, pratique des amortissements nécessaires, enregistrement des provisions correspondant aux dépréciations ou aux pertes et charges, dettes de financement, provisions pour risques et charges, immobilisations / investissements, production / stocks, ventes mobilières de placement, achats / fournisseurs, personnel et organismes sociaux, dettes fiscales.

Analyser l'organisation, le fonctionnement des services, les schémas de circulation des documents financiers, comptables et juridiques.

Revoir les procédures,

vérifier leur application (entretiens avec les collaborateurs concernés, tests matérialisés), apprécier leur efficacité. Établir

les conclusions en termes de risques proportionnels à l'importance des contrôles comptables (plus les procédures de contrôle interne sont efficaces et appliquées, moins il sera nécessaire de contrôler le détail des pièces comptables).

Vérifier la régularité des

états financiers, leur conformité et sincérité (correspondent- ils à la réalité matérialisée des transactions réalisées ; existe-t-il des anomalies significatives, de nature juridique, fiscale, organisationnelle).

Examiner par sondage les

données contenues dans ces comptes.

Vérifier la pertinence des

valorisations (comptage des produits finis en stocks)

Vérifier

le respect des normes comptables légales dans l'élaboration des comptes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas.

QCM

Projet tutoré

Challenge Inter Ecole

RNCP34953BC09 — Préparer au métiers du Conseil

LISTE DE COMPÉTENCES

S'approprier

les métiers de conseil en entreprise.

Identifier

les différents types de consultants.

Maîtriser

des fondamentaux (savoirs-savoir-faire, savoir-être)

Comprendre

les enjeux de la posture du consultant

Appréhender

différents écosystèmes d'entreprises.

Identifier

et développer des compétences comportementales et professionnelles

Savoir

préparer la mission : offre de service,

Mettre

en œuvre la mission : état des lieux, diagnostic,

Rédiger

des propositions, recommandations,

Evaluer
la mission et Suivre la mission
Construire
et communiquer son offre de service.
Développer la relation client Savoir
rédiger et utiliser un Business Model et un Business Plan.
Utiliser
des démarches commerciales et outils d'analyse financière.
Comprendre
et développer des stratégies de communication et de commercialisation pour
des entreprises.
Réaliser des diagnostics stratégiques à
l'international.
Découvrir
et utiliser les principaux outils lors d'une mission de conseil,
Se
construire une bibliothèque d'outils métier : outils et grilles
d'analyses du consultant

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas réels.
Exercices,
QCM.
Des ateliers de Co-développement
Des dossiers.
Des présentations orales des travaux. Des mises en situation.
Des échanges avec des professionnels
Un réseau de pairs

RNCP34953BC10 — Accélérer les projets innovants

LISTE DE COMPÉTENCES

À
l'instar d'une structure d'accélération, les étudiants doivent être capable
de détecter les innovations avec un potentiel de croissance fort sur leur
marché.
Identifier
les KPIs (indicateur clé de performance) constituant une aide à la prise de
décision.
Accompagner
le développement de projets innovants sur leur marché.
Réduire
l'incertitude en adoptant une démarche d'apprentissage par l'action et
l'itération.
Emettre
les hypothèses critiques du projet innovant en fonction de son stade de
développement et les soumettre à validation auprès du marché.
Automatiser
et industrialiser les démarches validées par le marché afin d'augmenter
l'impact des actions marketing / business développement/ communication.
Accompagner
le développement de projets innovants sur leur marché.
Réduire
l'incertitude en adoptant une démarche d'apprentissage par l'action et
l'itération.
Emettre
les hypothèses critiques du projet innovant en fonction de son stade de

développement et les soumettre à validation auprès du marché.

Automatiser

et industrialiser les démarches validées par le marché afin d'augmenter l'impact des actions marketing / business développement/ communication.

Préparer

un projet aux différentes méthodes de levée de fonds suivantes :

investissement capital-risque et crowdfunding.

Constituer

un dossier juridique, une thèse d'investissement et préparer un pitch convainquant.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude

de cas pratiques avec 10 decks de startup (dossier de présentation aux investisseurs) reçus par notre partenaire WESPRINT.

Les étudiants doivent

sélectionner les projets les plus prometteurs dans lesquels l'accélérateur devrait investir son temps et ses ressources.

Participation

au développement de trois cas réels : un projet entrepreneurial propre à l'étudiant, un projet d'entreprise partenaire ainsi qu'un projet à impact positif.

Réalisation

de propositions de services qui sont challengées puis validées par les entreprises. Aide

au développement des projets sur 6 mois et remise d'un dossier final suivi d'une soutenance. À

chaque fin d'unité d'enseignement un suivi avec l'équipe académique permet d'assurer l'application des nouvelles compétences dans les projets développés par les étudiants.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Banque:

Audit et Expertise: Expert Comptable

Grande Distribution: Chefs de produits, Chefs de Rayon, Responsable Achats

Aéronautique: RH, Achats, Logistique, DAF, Contrôle de Gestion

PME Service: DAF, Contrôle de Gestion, Achats

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseille clientèle particulier, professionnel, patrimoniale, Directeur d'Agence dans le secteur bancaire

Chefs de produits

Chefs de rayon

DAF

Contrôleur de Gestion

Resp Achat

Reps Logistique

Chef d'entreprise

Expert Comptable

DRH

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)	2 812 €
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) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	46 525
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 R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats 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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Le

Président du jury de diplôme est nommé par le ministre de l'enseignement supérieur et de la recherche. Le secrétariat du jury est assuré par le Recteur d'académie ou son représentant. En cas d'empêchement du Président, le Recteur désigne le membre du jury susceptible de le remplacer. Le jury comprend le Directeur de l'ESC Pau BS, le Directeur du programme concerné, l'ensemble des professeurs permanents de l'Ecole.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le

jury comprend le Directeur de l'ESC Pau, le Directeur du programme concerné, l'ensemble des professeurs permanents de l'Ecole et praticiens de la compétence.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	12 000 €
Selon la branche	6 500 € – 12 000 €

Prise en charge	Branches concernées
12 000 €	Valeur par défaut · 197 branches
10 000 €	CPNE de l'immobilier, CPNEF de l'audiovisuel
8 668 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP Carrières et matériaux
11 793 €	CPNE Travail Temporaire
10 218 €	CPNEFP Import-Export
9 920 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
9 279 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
9 000 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 118 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
7 600 €	CPNE Banque
7 326 €	CPNEFP de l'industrie cimentière
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2023
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP14885

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37886

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34953/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	2
Taux d'achèvement	100 %
Période	03/2022 – 11/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	5
Montant total engagé	21 216 €
Coût moyen par dossier	4 243 €
Durée moyenne	714 h
Période	01/2020 – 03/2022
France compétences	57 %
Reste à charge titulaire	43 %

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