

Programme Supérieur en Management

RNCP35024 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	310p
Formacode(s)	32054
Code(s) ROME	M1205, M1301, M1402, 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

ASSOCIATION EDHEC BUSINESS SCHOOL · SIRET : 78370706000068

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le programme supérieur en management est une certification globale en management international qui vise à préparer les étudiants aux responsabilités dans tout type de grande entreprise. Il est essentiellement destiné aux étudiants internationaux ayant déjà obtenu une certification de niveau 6, en France ou à l'étranger, dans une variété de disciplines (gestion, ingénieur, sciences sociales ou politiques, lettres, psychologie, pharmacie, etc.), mais aussi aux étudiants français, qui visent une carrière internationale. Au-delà de la formation aux disciplines du management, l'originalité de cette certification réside dans le développement des compétences personnelles afin de créer des managers réflexifs, relationnels et éthiques.

ACTIVITÉS VISÉES

La fonction de Dirigeant en charge du management international est au cœur de la structuration et du développement des organisations. Il/elle a pour mission de définir, d'adapter et mettre en œuvre la stratégie de l'organisation dont il/elle a la charge. Pour mener à bien celle-ci il/elle a pour principales activités :

? La conception de la stratégie de l'entreprise. Pour cela il/elle définit les enjeux, identifie les moyens, les ressources stratégiques et des risques associés. Il/elle élabore un diagnostic externe de l'entreprise (le marché, les concurrents...), puis analyse et anticipe les évolutions de l'environnement externe. Il/elle doit également évaluer le portefeuille d'affaires actuel et potentiel et mesurer l'impact des réglementations sur le développement de l'entreprise. Il/elle évalue les compétences clés de l'entreprise et définit et argumente les choix stratégiques et le budget nécessaire.

? La conception et la mise en place de plans d'actions opérationnels dans un environnement concurrentiel. La définition des objectifs à atteindre et la prise en compte des enjeux technologiques (transformation digitale, intelligence artificielle, blockchain...). L'identification de la vision des managers de l'entreprise (achat, logistique, marketing, production...). La Définition des actions à mettre en œuvre, des périmètres de chaque service et des contraintes à prendre en compte. Il/elle évalue les moyens et des ressources (matérielles, financières et humaines, savoirs, et de réseau), pour en faire une l'estimation d'un budget prévisionnel. Il /elle formalise et planifie la mise en œuvre de chaque action. Il /elle coordonne les éléments de la chaîne de valeur et évalue le plan d'actions opérationnel à mettre en œuvre.

? L'élaboration d'une stratégie de développement de l'activité et d'une stratégie financière, la détermination des objectifs de développement, ainsi que la définition des actions de marketing et de communication à conduire en

fonction des marchés ciblés.

Il/elle spécifie une politique commerciale innovante selon le contexte du pays et développe des relations commerciales et négocie avec les partenaires extérieurs à l'international. Il/elle évalue les coûts et les gains d'une stratégie financière selon différents scénarios. Il/elle identifie et sélectionne les sources de financement et les risques associés. Il/elle optimise les moyens pour assurer le développement et le financement de l'activité. Il/elle analyse les actions conduites et les choix d'investissement pour une amélioration continue ou l'abord de nouveaux segments / marchés.

? Le pilotage de la performance de l'entreprise, et la conception des tableaux de bord et des indicateurs associés. La construction et évolution adaptée des tableaux de bord et le suivi de l'exécution des objectifs. Il/elle mesure les écarts entre les prévisions et la réalisation et met en place les actions correctives en cas d'écarts. Il /elle établit un reporting de l'activité de pilotage.

? Le management d'équipe, par la détermination des objectifs en lien avec la stratégie d'entreprise, et la détermination des rôles/les règles et la raison d'être et objectifs de chacun. Il /elle coordonne le travail de l'équipe et le traitement des incidents. Il/elle anime l'équipe de valeurs et de cultures différentes. Il/elle contrôle les résultats et les prises de décision pour atteindre les objectifs. Il/elle détermine et améliore de façon permanente son style de management.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Concevoir une stratégie d'entreprise :

- Formuler les avantages concurrentiels, en s'appuyant sur une méthodologie d'analyse stratégique afin d'étudier le secteur d'activité et la concurrence pour démontrer la pertinence de ces choix en termes de positionnement, afin de convaincre qu'ils sont source de performance pour l'entreprise.
- Évaluer les atouts de l'entreprise sur chaque activité en identifiant la chaîne de valeur permettant d'être compétitif
- Justifier et chiffrer les grands axes du plan stratégique en mobilisant différentes évaluations effectuées pour choisir une orientation pertinente source de croissance et de rentabilité.

2. Concevoir et mettre en place des plans d'actions opérationnels dans un environnement concurrentiel :

- Formaliser un plan d'actions innovants et disruptifs précisant les tâches à effectuer, les ressources, le financement et l'échéancier nécessaires pour convaincre de la faisabilité d'atteindre des objectifs
- Identifier les besoins différents des parties prenantes en développant une approche rigoureuse de priorisation entre les différentes entités de l'entreprise afin de déterminer des process et des calendriers précis pour permettre la mise en œuvre d'un plan d'actions.
- Évaluer le potentiel de disruption et de création de valeur des nouvelles technologies tout en prenant en compte le défi des changements culturels (comme le passage d'une économie verticale à une économie de plateformes), pour valider la mise en œuvre de nouvelles actions ou faire évoluer des actions.
- Identifier les constituants clés des opérations, chaîne d'approvisionnement, partenaires, processus clés afin de construire une chaîne de valeur au sein de laquelle chaque fonction comprend ses enjeux et ceux des fonctions amont, aval et transverses pour améliorer l'efficacité de l'entreprise.

3. Élaborer d'une stratégie de développement de l'activité et d'une stratégie financière :

- Élaborer un plan marketing digital en développant une stratégie claire (buyer personas, objectifs, feuille de calcul, évaluation...) et en tenant compte de la stratégie élaborée pour permettre la croissance de l'entreprise.
- Déterminer les actions commerciales à conduire en respectant les enjeux marketing de l'entreprise, l'éthique des affaires et en justifiant et argumentant ses choix pour convaincre une équipe.
- Analyser les principaux ratios commerciaux et financiers dans l'optique d'améliorer la rentabilité de l'entreprise et de proposer des mesures correctives si nécessaire.
- Conduire une négociation commerciale en utilisant les arguments appropriés en s'adaptant à son interlocuteur et à son environnement pour conclure et remporter un marché.
- Établir un plan de financement prévisionnel en s'appuyant sur les concepts financiers et opérationnels (ROI, l'analyse de la valeur, coût total...) en équilibrant les indicateurs court terme et long terme, en exploitant les tableaux financiers et l'estimation des risques pour déterminer le développement rentable de l'activité.

4.

Piloter la performance de l'entreprise :

- Mesurer la performance de l'entreprise en s'appuyant sur des indicateurs quantitatifs et qualitatifs pour vérifier l'atteinte des objectifs et l'efficacité de l'organisation.
- Formuler des indicateurs adaptés à la situation permettant de suivre la bonne application des plans d'actions et de mesurer leur performance

- Concevoir un système de reporting financier et opérationnel à partir d'une sélection d'indicateurs permettant de suivre si les résultats obtenus sont conformes aux prévisions et dans le cas contraire, de formuler de nouveaux scénarios d'optimisation de la performance de l'entreprise.

5. Manager l'équipe :

- Diriger une équipe dans le respect des orientations stratégiques et des process de l'entreprise en développant une feuille de route précise à chaque collaborateur pour atteindre les objectifs fixés.
- Suivre les objectifs collectifs et individuels de l'équipe en contrôlant les résultats obtenus et faire un retour à l'équipe en s'appuyant sur une méthode adaptée à la situation (par exemple feed-back ou feed-forward, coaching, management réflexif) pour une mise en œuvre d'actions correctives.
- Accompagner une équipe en s'appuyant sur des qualités humaines (la capacité d'écoute, la créativité, la conviction, le discernement, etc.) afin d'identifier la résistance au changement.
- Impliquer les membres d'une équipe en utilisant des méthodes managériales réflexives, éthiques et relationnelles pour formaliser les attentes vis-à-vis de chacun et gérer les imprévus/les inconnus et les difficultés.

Blocs de compétences

RNCP35024BC01 — Conception d'une stratégie d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Formuler les avantages concurrentiels, en s'appuyant sur une méthodologie d'analyse stratégique afin d'étudier le secteur d'activité et la concurrence pour démontrer la pertinence de ces choix en termes de positionnement, afin de convaincre qu'ils sont source de performance pour l'entreprise.

Évaluer les

atouts de l'entreprise sur chaque activité en identifiant la chaîne de valeur permettant d'être compétitif.

Justifier et chiffrer les grands axes du plan stratégique en mobilisant différentes évaluations effectuées pour choisir une orientation pertinente source de croissance et de rentabilité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en pratique professionnelle reconstituée (rapport écrit et présentation orale) réalisée en groupe et portant la mise en place d'un plan stratégique argumenté.

Analyse de cas pédagogiques et de situations actuelles (individuellement et en groupe) afin d'identifier les enjeux stratégiques.

RNCP35024BC02 — Conception et mise en place de plans d'actions opérationnels dans un environnement concurrentiel

LISTE DE COMPÉTENCES

Formaliser un plan d'actions innovants et disruptifs précisant les tâches à effectuer, les ressources, le financement et l'échéancier nécessaires pour convaincre de la faisabilité d'atteindre des objectifs.

Identifier les besoins différents des parties prenantes en développant une approche rigoureuse de priorisation entre les différentes entités de l'entreprise afin de déterminer des process et des calendriers précis pour permettre la mise en œuvre d'un plan d'actions.

Évaluer le potentiel de disruption et de création de valeur des nouvelles technologies tout en prenant en compte le défi des changements culturels (comme le passage d'une économie verticale à une économie de plateformes), pour valider la mise en œuvre de nouvelles actions ou faire évoluer des actions.

Identifier les constituants clés des opérations, chaîne d'approvisionnement, partenaires, processus clés afin de construire une chaîne de valeur au sein de laquelle chaque fonction comprend ses enjeux et ceux des fonctions amont, aval et transverses pour améliorer l'efficacité de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique portant sur l'élaboration d'un plan d'actions innovants en groupe et devant faire l'objet d'une présentation orale.

Cas pratique : analyse d'une chaîne d'approvisionnement ou un environnement opérationnel et proposer les évolutions nécessaires (individuellement).

RNCP35024BC03 — Élaboration d'une stratégie de développement de l'activité et d'une stratégie financière

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer un plan marketing digital en développant une stratégie claire (buyer personas, objectifs, feuille de calcul, évaluation...) et en tenant compte de la

stratégie élaborée pour permettre la croissance de l'entreprise.

Déterminer les actions commerciales à conduire en respectant les enjeux marketing de l'entreprise, l'éthique des affaires et en justifiant et argumentant ses choix pour convaincre une équipe.

Analyser les principaux ratios commerciaux et financiers dans l'optique d'améliorer la rentabilité de l'entreprise et de proposer des mesures correctives si nécessaire.

Conduire une négociation commerciale en utilisant les arguments appropriés en s'adaptant à son interlocuteur et à son environnement pour conclure et remporter un marché.

Établir un plan de financement prévisionnel en s'appuyant sur les concepts financiers et opérationnels (ROI, l'analyse de la valeur, coût total...) en équilibrant les indicateurs court terme et long terme, en exploitant les tableaux financiers et l'estimation des risques pour déterminer le développement rentable de l'activité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

réel avec une entreprise portant sur l'élaboration d'un plan marketing digital dans le secteur de la mode en groupe (à l'écrit et à l'orale).

Cas pratique : analyser une situation financière et proposer une stratégie de financement adapté.

Simulation

d'une négociation commerciale en groupe dans un contexte virtuel.

RNCP35024BC04 — Pilotage de la performance de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Mesurer la performance de l'entreprise en s'appuyant sur des indicateurs quantitatifs et qualitatifs pour vérifier l'atteinte des objectifs et l'efficacité de l'organisation.

Formuler des indicateurs adaptés à la situation permettant de suivre la bonne application des plans d'actions et de mesurer leur performance.

Concevoir

un système de reporting financier et opérationnel à partir d'une sélection d'indicateurs permettant de suivre si les résultats obtenus sont conformes aux prévisions et dans le cas contraire, de formuler de nouveaux scénarios d'optimisation de la performance de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en pratique professionnelle reconstituée (rapport écrit et présentation orale) réalisée individuellement et portant sur la mise en place d'un système de pilotage et de suivi des objectifs et activité comprenant des mesures correctives en cas d'écarts.

Cas pratiques de construction d'un tableau de bord.

RNCP35024BC05 — Management d'équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Diriger

une équipe dans le respect des orientations stratégiques et des processus de l'entreprise en développant une feuille de route précise à chaque collaborateur pour atteindre les objectifs fixés.

Suivre

les objectifs collectifs et individuels de l'équipe en contrôlant les résultats obtenus et faire un retour à l'équipe en s'appuyant sur une méthode adaptée à la situation (par exemple feed-back ou feed-forward, coaching, management réflexif) pour une mise en œuvre d'actions correctives.

Accompagner une équipe en s'appuyant sur des qualités humaines (la capacité d'écoute, la créativité, la conviction, le discernement, etc.) afin d'identifier la

résistance au changement.

Impliquer les membres d'une équipe en utilisant des méthodes managériales réflexives, éthiques et relationnelles pour formaliser les attentes vis-à-vis de chacun et gérer les imprévus/les inconnus et les difficultés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en pratique professionnelle reconstituée (rapport écrit) réalisée individuellement et portant la mise en place des feuilles de route

aux différents collaborateurs.

Etude de cas : à partir d'un reporting fourni sur l'activité et l'atteinte des objectifs, définir les actions à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs ainsi que la méthode utilisée pour convaincre ses collaborateurs.

Jeux de rôle réalistes sur la base des cas analysés lors des séminaires pratiques.

Écriture réflexive individuelle dans un carnet de bord d'apprentissage.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs sont concernés par la certification.

On identifie ainsi :

- ? Les entreprises commerciales ou industrielles
- ? Les entreprises de prestations de services
- ? Les établissements publics ou para publics
- ? Les associations
- Les ONG

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- ? Dirigeant d'entreprise privée
- ? Directeur général, directeur général adjoint
- ? Directeur d'établissement public ou para public
- ? Directeur d'association
- ? Directeur d'ONG
- ? Directeur de service, département, unité

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 498 €
Familles professionnelles (FAP)	L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible) L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	42 638
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	9 %

Familles professionnelles (FAP)

L2X61 — Agents administratifs
L4X80 — Techniciens des services 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
L6X90 — Cadres dirigeants des grandes entreprises de plus de 50 salariés

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Conformément à l'arrêté du 08 mars 2001, le jury d'attribution du diplôme est composé de :

- Président du jury (enseignant-chercheur) désigné par le Recteur d'académie,
- Directeur académique du programme aboutissant au Diplôme Supérieur en Management,
- Directeur du Programme Grande Ecole et des Master of Science ou de son représentant,
- Membres du corps professoral,
- Membres de l'EDHEC.

Le recteur d'académie ou son représentant participe au jury lors des délibérations avec voix consultative.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Composé de 5 personnes :

- Le jury est présidé par un enseignant-chercheur
- Un responsable de la certification
- 3 professionnels du métier visé par la certification

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://master.edhec.edu/msc-management-studies>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35024/>