

# Diplôme d'études supérieures en marketing, gestion commerciale et management international

RNCP35842 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                         |
|-------------------------|-----------------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                                |
| Sigle                   | DipViGrM — Diplôme visé grade de master |
| Code(s) NSF             | 313, 310, 315p                          |
| Formacode(s)            | 34054, 32120                            |
| Code(s) ROME            | D1402, M1705, M1402, M1302, M1707       |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit                 |
| Date d'échéance         | 31/08/2024                              |

## Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040  
ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION · SIRET : 33037752400047

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'objectif du Diplôme d'études supérieures en marketing, gestion commerciale et management international est de certifier des managers responsables et agiles capables d'accompagner les transitions écologiques, numériques et sociétales des organisations dans un environnement complexe et incertain. Pour atteindre cet objectif, le

Diplôme d'études supérieures en marketing, gestion commerciale et management international est construit autour des compétences métiers, de savoir-être et de compétences hybrides pour certifier des étudiants agiles et capables de résilience.

Certaines compétences métiers peuvent être approfondies pour permettre de développer une expertise. Les compétences transversales (les savoir-être et les compétences hybrides) concernent le développement d'un esprit critique et d'un raisonnement scientifique, la capacité d'entreprendre, la résolution de problèmes complexes, l'adaptation à un environnement emprunt aux changements et à l'innovation, la capacité à s'intégrer dans un cadre pluridisciplinaire et multiculturel.

### ACTIVITÉS VISÉES

L'activité d'un manager intermédiaire comprend plusieurs phases.

Les trois premières s'inscrivent directement dans les activités de gestion et de management d'une organisation. Il commence par la définition des orientations stratégiques puis de leurs déclinaisons en plans d'actions (Bloc 1) puis doit être capable de conduire la performance économique et financière de l'entreprise (Bloc 2) tout en pilotant l'activité de son organisation (Bloc 3).

Les deux dernières sont plus spécifiques à l'innovation et au management de projets complexes. En effet, une fois la stratégie de l'organisation déterminée et mise en œuvre, le manager intermédiaire doit participer à l'évolution du business model en pilotant les processus d'innovation et le changement (bloc 4). Enfin, il doit être en capacité de trouver des solutions à des problèmes/situations complexes (bloc 5).

Chaque bloc comprend plusieurs activités :

- Bloc 1 (Définition des orientations stratégiques et les décliner en plans d'actions) : processus de collecte d'informations, élaboration de la vision stratégique globale, déclinaison en stratégies d'actions marketing, commerciales et achat de la vision stratégique globale, conception des indicateurs de performance (commerciales,

marketing, achat et financiers)

- Bloc 2 (Gouvernance de la performance économique et financière de l'entreprise) : pilotage de la performance, conduite du plan financier et budgétaire, processus d'amélioration continue et mise en place des actions correctives
- Bloc 3 (Pilotage managérial et organisationnel de l'activité et de son développement) : Management d'équipes pluridisciplinaires et multiculturelles (équipes supports, équipes RH, équipes projets...), développement de projets intrapreneuriaux et entrepreneuriaux.
- Bloc 4 (Pilotage des processus d'innovation et de réingénierie du business model de l'organisation) : pilotage de l'innovation et management des risques, réingénierie du business model, conduite du changement
- Bloc 5 (Management de la complexité) : transformation de situations managériales complexes en problématique, mobilisation des ressources et outils adaptés, résolutions et préconisations

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences sont évaluées au sein d'épreuves pouvant être commune à plusieurs compétences. Chaque compétence dispose de critères d'évaluation propre.

A1T1C1. Identifier les besoins (marchés, clients, circuits de distribution, législatif et réglementaires, ...) et sources d'informations (parties prenantes, documentaires, ...) nécessaires à la réalisation des activités de l'entreprise

A1T1C2. Piloter les études de marché et de faisabilité économique ad hoc pour identifier les relations et les tendances afin de collecter les informations utiles à la définition d'une stratégie d'entreprise

A1T1C3. Recueillir les informations internes afin d'identifier les ressources et compétences disponibles au sein de l'organisation (non évaluée)

A1T1C4. Cartographier les informations collectées afin de réduire l'incertitude

A1T2C1. Réaliser le diagnostic interne et externe afin d'établir les forces et les faiblesses de l'organisation et d'identifier les signaux faibles dans une démarche prospective pour détecter les futures tendances et opportunités de marché

A1T2C2. Construire une stratégie de gouvernance des risques afin de préparer les orientations stratégiques

A1T2C3. Définir une vision stratégique et globale afin d'assurer à l'ensemble des parties prenantes une prise de décision sécurisée

A1T3C1. Construire les campagnes ciblées (d'un produit ou d'un service) afin de permettre une meilleure traduction des orientations stratégiques auprès des équipes et ainsi, de s'assurer de la cohérence des campagnes envisagées avec la vision stratégique défini par la direction

A1T3C2. Concevoir une stratégie digitale à partir des orientations stratégiques construite par la direction de l'entreprise afin de développer une audience sur les réseaux sociaux et, à terme, d'augmenter le chiffre d'affaire de l'entreprise

A1T3C3. Etablir une stratégie de prospection et la démarche commerciale omnicanal (sur une zone géographique régionale, nationale et internationale) avec les responsables opérationnels afin de les accompagner efficacement dans la structuration de leurs plans d'actions

A1T3C4. Etablir les objectifs (volumes et marges) à atteindre (à court et moyen terme) sur chaque zone et les ressources nécessaires à mettre en œuvre en lien avec la direction financière et la direction générale (budget, équipes commerciales, supports techniques...).

A1T3C5. Identifier afin de catégoriser (Rang A, B, C...) les besoins achats des différentes directions métiers internes et/ou des équipes projet

A1T3C6. Segmenter le portefeuille achat en familles et classes de produits/services afin de l'organiser en fonction de la criticité des besoins

A1T4C1. Participer à la définition des outils informatiques dans son périmètre d'intervention (CRM, reporting...) afin d'en faciliter l'adaptation en situation de travail pour les différentes typologies de métiers de l'entreprise

A1T4C2. Construire un tableau de bord intégrant les KPI permettant de suivre la performance

A1T4C3. Construire des indicateurs de modélisation permettant d'exploiter les données

A1T4C4. Mettre en place une matrice identifiant les points critiques de la création de valeur tout au long des processus (commerciaux, marketing, achat et logistique)

A2T1C1. Déployer les plans d'actions pour assurer le développement efficace de la stratégie et l'atteinte des objectifs (à court et moyen terme)

A2T1C2. Analyser les tableaux de bord interactifs permettant d'analyser de manière conjointe les différents éléments de la performance de l'organisation

A2T1C3. Mesurer la rentabilité du portefeuille de produits / services sur les différents canaux et apporter une vision consolidée par client / segment client

A2T1C4. Optimiser la politique de satisfaction et fidélisation clients/fournisseurs de l'entreprise par une meilleure connaissance et une meilleure prise en charge des besoins et attentes des clients/fournisseurs

A2T1C5. Identifier et sélectionner des fournisseurs et sous-traitants (rentabilité et maîtrise des coûts)

A2T1C6. Piloter les opérations (marketing, commerciales, achat, ...) à l'aide de la modélisation des données Identifier et sélectionner des fournisseurs et sous-traitants (rentabilité et maîtrise des coûts)

A2T1C7. Participer directement à certaines négociations auprès de clients / prospects / fournisseurs stratégiques et de certains prescripteurs clés afin de consolider la relation commerciale

A2T2C1. Piloter les coûts à l'aide du contrôle budgétaire afin d'optimiser les performances de l'organisation

A2T2C2. Construire un reporting financier permettant d'analyser les évolutions de l'entreprise

A2T2C3. Structurer le modèle de pilotage de la performance globale (intégration des performances des différents services) afin d'améliorer la productivité des équipes

A2T3C1. Structurer une démarche d'amélioration continue à partir de l'atteinte des objectifs et des dysfonctionnements ou problèmes observés

A2T3C2. Piloter le dispositif de contrôle du respect des procédures et des méthodes d'assurance qualité

A2T3C3. Déployer des plans d'améliorations continues dans le respect des normes, standards et procédures QHSE (ISO, OHSAS, ERP/IGH, ...)

A2T3C4. Préconiser des améliorations en matière d'organisation, de gestion, de procédures

A2T3C5. Elaborer un plan de continuité d'activité

A3T1C1 Encourager l'interconnaissance professionnelle et la mise en place d'un langage commun afin de favoriser les projets collaboratifs et fédérateurs.

A3T1C2 Définir les missions et responsabilités des équipes (RH, Projets, supports, ...) en recherchant les synergies et les complémentarités tout en privilégiant une approche multiculturelle.

A3T1C3 Piloter une équipe multiculturelle et pluridisciplinaire en définissant des processus clairs efficaces (relationnels, organisationnels, communicationnels, délégations, ...) et en mobilisant des outils coopératifs.

A3T1C4 Identifier les situations conflictuelles, les freins potentiels à la performance (points de blocage, risques psycho-sociaux, conflits, situations d'arbitrage, ...) afin de trouver des solutions adaptées et pérennes au contexte situationnel.

A3T1C5 Attirer (GPEC) et fidéliser (recrutement, accompagnement, formation, motivation, gestion des carrières, ...) les talents et les compétences utiles à l'évolution prévisionnelle de l'activité et de son développement, afin de préserver la performance socio-économique de l'organisation.

A3T2C1 Passer de l'idéation à la création d'un business économique viable, rentable et socialement responsable, afin d'obtenir l'adhésion et l'engagement des parties prenantes influentes.

A3T2C2 Construire la plateforme de développement du ou des projets (intrapreneuriaux / entrepreneuriaux) de façon à sécuriser leur mise en œuvre.

A3T2C3 Manager les projets en mobilisant les méthodes et outils de gestion de projets par objectifs.

A3T2C4 Fédérer les équipes projets ad hoc, afin de favoriser la coordination de plusieurs projets stratégiques ou opérationnels simultanément

A3T2C5 Piloter les risques projets (qualitatifs, quantitatifs, budgétaires, contractuels, de planning ...), afin de sécuriser la création de valeur (intrapreneuriale/entrepreneuriale).

A3T2C6 Mettre en place une méthodologie d'évaluation de projets dans une logique d'amélioration continue, afin d'optimiser leur rentabilité et de reporting aux parties prenantes

A4T1C1. Définir les différentes étapes du processus d'innovation au sein de l'organisation

A4T1C2. Etablir une typologie et une cartographie des risques des projets d'innovation afin de réduire l'incertitude

A4T1C3. Déterminer les seuils de risques acceptables pour l'organisation

A4T1C4. Mettre en place des plans d'actions en cas de survenance des risques

A4T2C1. Faire pivoter son business model en re-priorisant les activités et l'organisation face aux évolutions et aux contraintes (international, digital, ...)

A4T2C2. Intégrer le big data et le digital dans le processus de transformation globale de l'entreprise

A4T2C3. Concevoir des modèles de détection des insights consommateurs susceptible de faire évoluer le business model

A4T3C1. Evaluer l'impact des changements et proposer les réponses ou les solutions adéquates

A4T3C2. Mettre en place un cadre et des méthodes qui permettent de libérer la capacité d'innovation des équipes

A4T3C3. Concevoir les processus de changements organisationnels et managériaux (humains, technologiques, financiers, informatiques, démarche qualité, sécurité, ...) selon les finalités attendues

A5T1C1 Appréhender la complexité de l'environnement

A5T1C2 Définir le niveau de complexité à gérer et faire émerger les situations managériales à traiter  
 A5T1C3 Transformer les situations managériales complexes en problématiques  
 A5T2C1 Mobiliser les travaux de recherche et méthodes scientifiques de collecte et de traitement de données adaptées  
 A5T2C2 Traiter des données quantitatives et/ou qualitatives (Analyse qualitatives et quantitatives)  
 A5T2C3 Assembler (intégrer) les compétences pour répondre à situations complexes  
 A5T2C4 Elaborer et déployer une méthodologie/approche de résolution de problèmes complexes  
 A5T2C5 Communiquer de façon habile et fine dans des situations complexes (message sensible, public difficile, situation imprévue...)  
 A5T3C1 Elaborer des préconisations, proposer des solutions et scénarii d'amélioration  
 A5T3C2 Gérer une crise (Gestion des risques)

## Blocs de compétences

### RNCP35842BC01 — Définir les orientations stratégiques et les décliner en plans d'actions

#### LISTE DE COMPÉTENCES

A1T1 Processus de collecte d'informations (interne et externe)  
 A1T1C1. Identifier les besoins (marchés, clients, circuits de distribution, législatif et règlementaires, ...) et sources d'informations (parties prenantes, documentaires, ...) nécessaires à la réalisation des activités de l'entreprise  
 A1T1C2. Piloter les études de marché et de faisabilité économique ad hoc pour identifier les relations et les tendances afin de collecter les informations utiles à la définition d'une stratégie d'entreprise  
 A1T1C3. Recueillir les informations internes afin d'identifier les ressources et compétences disponibles au sein de l'organisation  
 A1T1C4. Cartographier les informations collectées afin de réduire l'incertitude  
 A1T2 Elaboration de la vision stratégique globale  
 A1T2C1. Réaliser le diagnostic interne et externe afin d'établir les forces et les faiblesses de l'organisation et d'identifier les signaux faibles dans une démarche prospective pour détecter les futures tendances et opportunités de marché  
 A1T2C2. Construire une stratégie de gouvernance des risques afin de préparer les orientations stratégiques  
 A1T2C3. Définir une vision stratégique et globale afin d'assurer à l'ensemble des parties prenantes une prise de décision sécurisée  
 A1T3 Déclinaison en stratégies d'actions marketing, commerciales et achat de la vision stratégique globale  
 A1T3C1. Construire les campagnes ciblées (d'un produit ou d'un service) afin de permettre une meilleure traduction des orientations stratégiques auprès des équipes et ainsi, de s'assurer de la cohérence des campagnes envisagées avec la vision stratégique défini par la direction  
 A1T3C2. Concevoir une stratégie digitale à partir des orientations stratégiques construite par la direction de l'entreprise afin de développer une audience sur les réseaux sociaux et, à terme, d'augmenter le chiffre d'affaire de l'entreprise  
 A1T3C3. Etablir une stratégie de prospection et la démarche commerciale omnicanal (sur une zone géographique régionale, nationale et internationale) avec les responsables opérationnels afin de les accompagner efficacement dans la structuration de leurs plans d'actions  
 A1T3C4. Etablir les objectifs (volumes et marges) à atteindre (à court et moyen terme) sur chaque zone et les ressources nécessaires à mettre en œuvre en lien avec la direction financière et la direction générale (budget, équipes commerciales, supports techniques...)  
 A1T3C5. Identifier afin de catégoriser (Rang A, B, C...) les besoins achats des différentes directions métiers internes et/ou des équipes projet  
 A1T3C6. Segmenter le portefeuille achat en familles et classes de produits/services afin de l'organiser en fonction de la criticité des besoins  
 A1T4— Conception des indicateurs de performance (commerciales, marketing, achat et financiers)  
 A1T4C1. Participer à la définition des outils informatiques dans son périmètre d'intervention (CRM, reporting...) afin d'en faciliter l'adaptation en situation de travail pour les différentes typologies de métiers de l'entreprise  
 A1T4C2. Construire un tableau de bord intégrant les KPI permettant de suivre la performance  
 A1T4C3. Construire des indicateurs de modélisation permettant d'exploiter les données  
 A1T4C4. Mettre en place une matrice identifiant les points critiques de la création de valeur tout au long des

processus (commerciaux, marketing, achat et logistique)

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

A1T1C1 à A1T1C4 : Epreuve écrite 1 - étude de cas Travail en groupe de 3 à 4 apprenants Avec présentation orale devant un jury composé de deux personnes (un enseignant et un professionnel)

A1T2C1 à A1T2C3 : Epreuve écrite 2 - Etude de cas travail individuel et sur table sur une durée définie

A1T3C1 à A1T3C6 : Simulation professionnelle 1 - Dossier individuel Sur un cas d'entreprise réelle de taille intermédiaire dans le secteur d'activité de la spécialisation choisie par l'apprenant (ETI) sur un projet de développement international ou omnicanal Soutenance orale devant un jury composé du tuteur en entreprise et d'un enseignant

A1T4C1 à A1T4C4 : Simulation professionnelle 2 - Etude de cas en groupe de 3 à 4 apprenants sur la création de tableaux de bord pour suivre le développement de l'activité d'une entreprise fictive

### **RNCP35842BC02 — Gouverner la performance économique et financière de l'entreprise**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

A2T1 Pilotage de la performance

A2T1C1. Déployer les plans d'actions pour assurer le développement efficace de la stratégie et l'atteinte des objectifs (à court et moyen terme)

A2T1C2. Analyser les tableaux de bord interactifs permettant d'analyser de manière conjointe les différents éléments de la performance de l'organisation

A2T1C3. Mesurer la rentabilité du portefeuille de produits / services sur les différents canaux et apporter une vision consolidée par client / segment client

A2T1C4. Optimiser la politique de satisfaction et fidélisation clients/fournisseurs de l'entreprise par une meilleure connaissance et une meilleure prise en charge des besoins et attentes des clients/fournisseurs

A2T1C5. Identifier et sélectionner des fournisseurs et sous-traitants (rentabilité et maîtrise des coûts)

A2T1C6. Piloter les opérations (marketing, commerciales, achat, ...) à l'aide de la modélisation des données Identifier et sélectionner des fournisseurs et sous-traitants (rentabilité et maîtrise des coûts)

A2T1C7. Participer directement à certaines négociations auprès de clients / prospects / fournisseurs stratégiques et de certains prescripteurs clés afin de consolider la relation commerciale

A2T2 Conduite du plan financier et budgétaire A2T2C1. Piloter les coûts à l'aide du contrôle budgétaire afin d'optimiser les performances de l'organisation

A2T2C2. Construire un reporting financier permettant d'analyser les évolutions de l'entreprise

A2T2C3. Structurer le modèle de pilotage de la performance globale (intégration des performances des différents services) afin d'améliorer la productivité des équipes

A2T3 Processus d'amélioration continue et mise en place des actions correctives

A2T3C1. Structurer une démarche d'amélioration continue à partir de l'atteinte des objectifs et des dysfonctionnements ou problèmes observés

A2T3C2. Piloter le dispositif de contrôle du respect des procédures et des méthodes d'assurance qualité

A2T3C3. Déployer des plans d'améliorations continues dans le respect des normes, standards et procédures QHSE (ISO, OHSAS, ERP/IGH, ...)

A2T3C4. Préconiser des améliorations en matière d'organisation, de gestion, de procédures

A2T3C5. Elaborer un plan de continuité d'activité

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

A2T1C1 à A2T1C6 : Epreuve écrite 3 - Dossier pratique en groupe de 3/4 personnes d'organisation et de pilotage (visualisation) d'un service (marketing, commercial, achat ou commercial)

Le choix de l'organisation de tous secteurs d'activité est à l'initiative de l'intervenant. Travail effectué sous la supervision de l'intervenant. Travail effectué en temps limité.

A2T1C7 : Mise en situation professionnelle 2 Simulation de négociation à l'oral Avec un jeu de rôle dans lequel les candidats peuvent jouer le rôle de la partie prenante externe ou interne

A2T2C1 à A2T2C3 : Epreuve écrite 4 - Etude de cas travail individuel et sur table sur une durée définie

A2T3C1 à A2T3C5 : Simulation professionnelle 3 - Mission consulting auprès d'une PME/ETI En groupe de 4 à 5 apprenants, la mission consulting sera conduite comme un cabinet de consultant externe avec pour objectifs l'élaboration du processus de mise en œuvre et de pilotage du suivi et de l'amélioration continue de la performance envers les parties prenantes externes par rapport aux indicateurs définis dans la stratégie

## **RNCP35842BC03 — Piloter au niveau managérial et organisationnel l'activité et son développement**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

A3T1 Management d'équipes pluridisciplinaires et multiculturelles (équipes supports, équipes RH, équipes projets...)  
A3T1C1 Encourager l'interconnaissance professionnelle et la mise en place d'un langage commun afin de favoriser les projets collaboratifs et fédérateurs.

A3T1C2 Définir les missions et responsabilités des équipes (RH, Projets, supports, ...) en recherchant les synergies et les complémentarités tout en privilégiant une approche multiculturelle.

A3T1C3 Piloter une équipe multiculturelle et pluridisciplinaire en définissant des processus clairs efficaces (relationnels, organisationnels, communicationnels, délégations, ...) et en mobilisant des outils coopératifs.

A3T1C4 Identifier les situations conflictuelles, les freins potentiels à la performance (points de blocage, risques psycho-sociaux, conflits, situations d'arbitrage, ...) afin de trouver des solutions adaptées et pérennes au contexte situationnel.

A3T1C5 Attirer (GPEC) et fidéliser (recrutement, accompagnement, formation, motivation, gestion des carrières, ...) les talents et les compétences utiles à l'évolution prévisionnelle de l'activité et de son développement, afin de préserver la performance socio-économique de l'organisation.

A3T2 Développement de projets intrapreneuriaux et entrepreneuriaux

A3T2C1 Passer de l'idéation à la création d'un business économique viable, rentable et socialement responsable, afin d'obtenir l'adhésion et l'engagement des parties prenantes influentes.

A3T2C2 Construire la plateforme de développement du ou des projets (intrapreneuriaux / entrepreneuriaux) de façon à sécuriser leur mise en œuvre.

A3T2C3 Manager les projets en mobilisant les méthodes et outils de gestion de projets par objectifs.

A3T2C4 Fédérer les équipes projets ad hoc, afin de favoriser la coordination de plusieurs projets stratégiques ou opérationnels simultanément

A3T2C5 Piloter les risques projets (qualitatifs, quantitatifs, budgétaires, contractuels, de planning ...), afin de sécuriser la création de valeur (intrapreneuriale/entrepreneurielle).

A3T2C6 Mettre en place une méthodologie d'évaluation de projets dans une logique d'amélioration continue, afin d'optimiser leur rentabilité et de reporting aux parties prenantes

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

A3T1C1 à A3T1C4 : Mise en situation professionnelle 4 - Serious Game de gestion de blocage d'une PME par les syndicats Les apprenants répartis en groupe de 5 à 6 doivent faire face à un blocage d'une entreprise et jouer les intermédiaires entre les syndicats et le dirigeant de l'entreprise

A3T1C5 : Mise en situation professionnelle 5 - Jeu de rôle individuel d'entretien annuel au sein duquel l'apprenant mène un double entretien de fin d'année (atteinte des objectifs et fixation des objectifs) et d'évolution de carrière

A3T2C1 à A3T2C4 : Epreuve écrite 5 : Cas pratique de création d'entreprise ou de projet intrapreneurial en groupe de 4 à 5, les apprenants développent un projet intrapreneurial dans leur entreprise (alternants) ou un projet de création d'entreprise

Certification externe optionnelle ISO 21500 – Management de projet

## **RNCP35842BC04 — Piloter les processus d'innovation et de réingénierie du business model de l'organisation**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

A4T1 Pilotage de l'innovation et management des risques

A4T1C1. Définir les différentes étapes du processus d'innovation au sein de l'organisation

A4T1C2. Etablir une typologie et une cartographie des risques des projets d'innovation afin de réduire l'incertitude

A4T1C3. Déterminer les seuils de risques acceptables pour l'organisation

A4T1C4. Mettre en place des plans d'actions en cas de survenance des risques

A4T2- Réingénierie du business model

A4T2C1. Faire pivoter son business model en re-priorisant les activités et l'organisation face aux évolutions et aux contraintes (international, digital, ...)

A4T2C2. Intégrer le big data et le digital dans le processus de transformation globale de l'entreprise

A4T2C3. Concevoir des modèles de détection des insights consommateurs susceptible de faire évoluer le business model

A4T3- Conduite du changement

A4T3C1. Evaluer l'impact des changements et proposer les réponses ou les solutions adéquates

A4T3C2. Mettre en place un cadre et des méthodes qui permettent de libérer la capacité d'innovation des équipes  
A4T3C3. Concevoir les processus de changements organisationnels et managériaux (humains, technologiques, financiers, informatiques, démarche qualité, sécurité, ...) selon les finalités attendues

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

A4T1C1 à A4T1C4 : Epreuve écrite 6 - Etude de cas

(type CCMP) Travail individuel sur une organisation de toute taille dans une durée limitée

A4T2C1 à A4T2C3 : Epreuve écrite 7 - Dossier pratique

Travail individuel sur une PME/ETI du domaine de spécialisation de l'apprenant portant sur l'analyse et l'évolution de son business model Soutenance orale devant un jury de deux personnes (un professionnel et un enseignant)

A4T3C1 à A4T3C3 : Epreuve écrite 8 - Etude de cas

Travail individuel sur une organisation de toute taille sur l'implémentation d'une dynamique d'innovation de toutes sortes (produits, business model, processus, ...)

### **RNCP35842BC05 — Manager la complexité**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

A5T1 – Transformation de situations managériales complexes en problématiques risques

A5T1C1 Appréhender la complexité de l'environnement

A5T1C2 Définir le niveau de complexité à gérer et faire émerger les situations managériales à traiter

A5T1C3 Transformer les situations managériales complexes en problématiques

A5T2 - Mobilisation des ressources et outils adaptés

A5T2C1 Mobiliser les travaux de recherche et méthodes scientifiques de collecte et de traitement de données adaptées

A5T2C2 Traiter des données quantitatives et/ou qualitatives (Analyse qualitatives et quantitatives)

A5T2C3 Assembler (intégrer) les compétences pour répondre à situations complexes

A5T2C4 Elaborer et déployer une méthodologie/approche de résolution de problèmes complexes

A5T2C5 Communiquer de façon habile et fine dans des situations complexes (message sensible, public difficile, situation imprévue...)

A5T3- Résolutions et préconisations

A5T3C1 Elaborer des préconisations, proposer des solutions et scénarii d'amélioration

A5T3C2 Gérer une crise (Gestion des risques)

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

A5T1C1 à A5T1C3 : QCM Certification yellow belt – Lean six sigma

A5T2C1 à A5T2C5 : Epreuve écrite 9 - Mémoire de recherche Epreuve individuelle Avec présentation orale devant un jury composé de deux personnes (un enseignant-chercheur, directeur du mémoire, et un enseignant-chercheur candide)

Epreuve orale - Grand oral

A5T3C1 à A5T3C2 : Simulation professionnelle 6 - gestion de crise (KRISIS) Par groupe de 4 à 5 apprenants de différentes spécialisations avec plusieurs rendus intermédiaires sur les trois jours de la simulation de gestion de crise

## **Secteur d'activité et type d'emploi**

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire de la certification exerce principalement ses fonctions au sein de PME/PMI en France et à l'international mais peut également exercer au sein de grands groupes ou de start-ups.

Il évolue au sein dans tous types de secteurs d'activités des entreprises (services, industries, conseil ou audit). Les postes occupés sont principalement des postes de management fonction de son expertise métier. Ainsi, il peut exercer au sein différents types de services ou départements (achat, commercial, marketing/communication, finance, contrôle de gestion, ...).

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire de la certification occupe une fonction de management intermédiaire en début de carrière lui conférant une autonomie et un niveau de responsabilité situé entre le management stratégique (dirigeant de l'organisation) et le management purement opérationnel.

L'intitulé des postes occupés dépend de son domaine d'expertise (adjoint de direction, responsable, chef de projet, ...).

## 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)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Facteurs principaux                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Salaire médian (mensuel)            | 2 904 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Familles professionnelles (FAP)     | L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée)<br>L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée)<br>R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) |
| Projets de recrutement (BMO 2026)   | 45 270                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Jugés difficiles à recruter         | 35 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Emplois saisonniers                 | 4 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Familles professionnelles (FAP)     | L4X80 — Techniciens des services administratifs<br>L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)<br>L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés<br>R2X80 — Attachés commerciaux<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique                                     |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

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

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Jury nommé par le Recteur d'académie et dont la composition est la suivante : Président et vice-président (enseignants chercheurs désignés par le Recteur d'académie), représentant du Recteur, directeur de l'école, directeur du programme, 2 représentants du monde professionnel, 2 enseignants permanents, 2 anciens élèves

### COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Jury nommé par le Recteur d'académie et dont la composition est la suivante : Président et vice-président (enseignants chercheurs désignés par le Recteur d'académie), représentant du Recteur, directeur de l'école, directeur du programme, 2 représentants du monde professionnel, 2 enseignants permanents, 2 anciens élèves

### COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury VAE : président du Jury national (représentant AIPF), 2 professionnels du métier visé (partie employeurs salariés), 3 membres du corps professoral

## 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 | 8 579 € |
|-------------------------|---------|

## Selon la branche

7 000 € – 9 114 €

| Prise en charge | Branches concernées                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8 579 €         | Valeur par défaut · 180 branches                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 9 114 €         | CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Transformation Laitière, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances |
| 8 856 €         | CPNE autoroutes, CPNEFP des commerces de gros                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 8 122 €         | CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement                                                                                                                                                                                                |
| 8 058 €         | CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 7 844 €         | CPNE chimie, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 7 500 €         | CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 9 113 €         | CPNE des Télécoms                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 9 000 €         | CPNEFP du négoce des matériaux de construction                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 8 850 €         | CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques                                                                                                                                                                                                                                        |
| 8 820 €         | CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes                                                                                                                                                                                                                                               |
| 8 766 €         | CPNEF de la Publicité                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 8 598 €         | CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 8 560 €         | Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 8 240 €         | CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 8 206 €         | CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 8 134 €         | CPNEFP des jardineries et graineteries                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 8 097 €         | CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 8 090 €         | CPNEFP Commerce à distance                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 7 897 €         | CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 7 783 €         | CPNE des industries de santé (CPNEIS)                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 7 699 €         | CPNEFP de la branche de la promotion immobilière                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 7 000 €         | CPNEFP de la métallurgie                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2024

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP20171

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP39571

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF  
<https://www.pge-idrac.com/>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35842/>