

Responsable en gestion et management des entreprises

RNCP36037 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	320, 310m, 312m
Formacode(s)	32154, 32054, 34052, 34026
Code(s) ROME	M1202, M1205, M1705, 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

ECOLE DES DIRIGEANTS ET CREATEURS D'ENTREPRISES · SIRET : 40249993300032

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans un environnement économique en perpétuelle mutation, le diplôme de Responsable en gestion et management des entreprises d'EDC PBS se fixe pour ambition d'accompagner les étudiants vers la position d'acteurs du changement, engagés et responsables, dans la ligne de la mission d'EDC Paris Business School. Dans cette perspective, le projet pédagogique est conçu de telle sorte qu'il permette à chaque étudiant d'être proactif dans la construction de son parcours professionnel et personnel grâce :

- aux nouvelles techniques éducatives permettant une participation active dans l'acquisition des compétences techniques et des soft skills (confiance en soi, empathie...) ; d'une pratique par le projet
- aux périodes d'immersion sur le terrain au travers des missions et des nombreux stages jalonnant la formation ;
- à une vie associative qui favorise le sens des responsabilités et l'esprit d'entreprendre.

L'insertion professionnelle est possible dès la fin du programme, comme la poursuite d'études.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse de l'environnement externe et interne de l'entreprise

Traduction de la stratégie de l'entreprise en orientations, priorités d'action et objectifs pour le centre d'activité

Synthétisation de l'activité à la hiérarchie et élaboration de

propositions d'ordre stratégique pertinentes

Élaboration d'un diagnostic et identification des opportunités de développement

Développement une offre

Déclinaison et communication de la politique de gestion des ressources humaines

Intégration des principes de la responsabilité globale à la gestion des ressources humaines

Encadrement et motivation des membres de son équipe

Accompagnement de ses collaborateurs dans la mise en œuvre du changement

Analyse et interprétation des résultats financiers de l'entreprise

Mise en œuvre du contrôle de gestion avec le contrôleur de gestion et/ou le responsable financier

Présentation du budget le budget prévisionnel aux instances dirigeantes et effectuer les ajustements

Mise en œuvre du développement commercial et de son suivi

Optimisation et développement de la relation client

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Évaluer les enjeux globaux du développement d'une entreprise
 - Élaborer le plan d'action : fixer les objectifs du centre d'activité en les mettant en regard des objectifs stratégiques de l'entreprise
 - Planifier les actions et objectifs à atteindre à court, moyen et long terme
 - Optimiser les moyens pour assurer le développement du chiffre d'affaires
 - Construire un business plan
 - Suivre et analyser les données de l'activité et proposer des axes d'évolution
 - Présenter et défendre les propositions opérationnelles à la hiérarchie
 - Identifier les forces et les faiblesses de l'offre de produits sur toutes les variables du mix : prix, produit, communication, distribution.
 - Maîtriser le principe des études et analyser les résultats pour caractériser un marché
 - Qualifier le potentiel des Segments étudiés afin de réaliser le bon choix
 - Construire un plan d'action marketing en intégrant toutes les variables
 - Établir un diagnostic
 - Établir un calendrier prévisionnel des actions
 - Déterminer les moyens humains, techniques et financiers pour la mise en œuvre du plan d'action marketing
 - Contrôler des résultats du plan d'action marketing
 - Décliner les enjeux du management des ressources humaines en lien avec la stratégie de l'entreprise
 - Cartographier les composantes clés du management des ressources humaines (mix social) : recrutement, rémunération, formation, compétences
 - Analyser les attentes des parties prenantes de l'entreprise
 - Comprendre et décliner les principes de responsabilité globale pour l'entreprise
 - Cerner la complexité de l'entreprise en tant que groupe humain
 - Agir sur les individus, les groupes ou les structures pour améliorer la performance de l'entité managée
 - Déterminer son propre style de management et développer son leadership
 - Se positionner dans son rôle de manager d'équipe
 - Gérer la diversité au sein d'une équipe de collaborateur
 - Analyser le changement dans sa dimension organisationnelle : diagnostic d'une situation, identification des freins, identification des leviers d'actions et pistes d'amélioration
 - Mettre en œuvre des actions visant à faciliter le changement et à favoriser l'apprentissage par ses collaborateurs
 - Faire l'analyse des états financiers de l'entreprise : bilan et compte de résultat
 - Interpréter les informations comptables : bilan et compte de résultat pour identifier les leviers de création de valeur
 - Mettre en place des indicateurs d'évaluation et de suivi de l'activité
 - Utiliser les outils de mesure de la performance nécessaires
- au pilotage de l'activité
- Comprendre les indicateurs du contrôle de gestion et du système budgétaire
 - Suivre régulièrement les tableaux de bord et
- Proposer des actions correctives
- Calculer les principaux indicateurs de la performance opérationnelle et financière
 - Dialoguer avec les fonctions financières de l'entreprise
 - Prospecter efficacement
 - Renforcer sa posture commerciale
 - Piloter et suivre l'activité commerciale
 - Utiliser les techniques de vente complexe
 - Mettre en œuvre les approches commerciales et technologiques appropriées

Blocs de compétences

RNCP36037BC01 — Analyser son environnement et décliner les orientations stratégiques de l'entreprise au sein du centre d'activité

LISTE DE COMPÉTENCES

Évaluer les enjeux globaux du développement d'une entreprise
 Élaborer le plan d'action : fixer les objectifs du centre d'activité en les mettant en regard des objectifs stratégiques de l'entreprise

Planifier les actions et objectifs à atteindre à court, moyen et long terme
Optimiser les moyens pour assurer le développement du chiffre d'affaires
Construire un business plan
Suivre et analyser les données de l'activité et proposer des axes d'évolution
Présenter et défendre les propositions opérationnelles à la hiérarchie

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des concepts clés de macro

et micro-économie

- QCM en macro et microéconomie afin de valider la maîtrise des concepts fondamentaux (épreuve écrite)

Maîtrise des concepts clés du

droit des affaires · QCM en droit et droit des affaires afin de valider la maîtrise des concepts fondamentaux (épreuve écrite)

Mise en situation d'analyse stratégique et partage d'expérience pour la prise de décisions

- Jeu de simulation d'entreprise sur support multimédia menant, pour chaque équipe, à la prise de six décisions, assorties de calculs prévisionnels.

Cas d'entreprise portant l'analyse d'un business plan d'une entreprise

- Examen écrit

Conduite d'un projet opérationnel d'analyse stratégique en lien avec l'expérience en entreprise du participant

- Rapport écrit

- Soutenance orale d'un rapport devant un jury simulant un comité de direction

RNCP36037BC02 — Concevoir et décliner le plan d'action marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les forces et les faiblesses de l'offre de produits sur toutes les variables du mix : prix, produit, communication, distribution.
- Maîtriser le principe des études et analyser les résultats pour caractériser un marché
- Qualifier le potentiel des segments étudiés afin de réaliser le bon choix.
- Construire un plan d'action marketing en intégrant toutes les variables
- Établir un diagnostic
- Établir un calendrier prévisionnel des actions
- Déterminer les moyens humains, techniques et financiers pour la mise en œuvre du plan d'action marketing
- Contrôler des résultats du plan d'action marketing

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude d'un cas d'entreprise portant sur l'analyse d'une problématique marketing et la formulation de recommandations

- Examen écrit

Élaboration d'un plan d'action marketing (PAM) à partir d'une étude de cas : · Travail en -groupes pour élaborer le PAM
Présentation orale du plan d'action marketing élaboré par chaque groupe devant l'ensemble des participants

RNCP36037BC03 — Mobiliser et manager les ressources humaines dans une logique de responsabilité globale de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

- Décliner les enjeux du management des ressources humaines en lien avec la stratégie de l'entreprise
- Cartographier les composantes clés du management des ressources humaines (mix social) : recrutement, rémunération, formation, compétences
- Analyser les attentes des parties prenantes de l'entreprise
- Comprendre et décliner les principes de responsabilité globale pour l'entreprise
- Cerner la complexité de l'entreprise en tant que groupe humain
- Agir sur les individus, les groupes ou les structures pour améliorer la performance de l'entité managée

- Déterminer son propre style de management et développer son leadership Se positionner dans son rôle de manager d'équipe
- Gérer la diversité au sein d'une équipe de collaborateurs
- Analyser le changement dans sa dimension organisationnelle : diagnostic d'une situation, identification des freins, identification des leviers d'actions et pistes d'amélioration
- Mettre en œuvre des actions visant à faciliter le changement et à favoriser l'apprentissage par ses collaborateurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude d'un cas d'entreprise portant sur l'analyse une problématique stratégique et globale de management des ressources humaines qui intègre toutes les dimensions du mix social · Examen écrit

Etude d'un cas d'entreprise portant sur une problématique de responsabilité globale

· Epreuve écrite

Mise en situation, à partir de l'expérience présente ou passée du participant, portant sur une problématique de motivation

· Examen écrit

Mise en situation managériale permettant la mise en lumière des styles de management et au leadership · Jeux de rôle devant un jury composant d'un ou plusieurs professionnels du domaine

Analyse d'une situation concrète de gestion de la diversité Mini cas d'entreprise

Etude d'un cas d'entreprise portant sur une problématique d'accompagnement au changement faisant appel à l'expérience du participant · Examen écrit

RNCP36037BC04 — Piloter et contrôler l'activité

LISTE DE COMPÉTENCES

- Faire l'analyse des états financiers de l'entreprise : bilan et compte de résultat
- Interpréter les informations comptables : bilan et compte de résultat pour identifier les leviers de création de valeur
- Mettre en place des indicateurs d'évaluation et de suivi de l'activité
- Utiliser les outils de mesure de la performance nécessaires au pilotage de l'activité
- Comprendre les indicateurs du contrôle de gestion et du système budgétaire
- Suivre régulièrement les tableaux de bord et

Proposer des actions correctives

- Calculer les principaux indicateurs de la performance opérationnelle et financière
- Dialoguer avec les fonctions financières de l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mesurer la maîtrise des outils comptables et les éléments clés du reporting financier · QCM

Étude du cas d'une entreprise portant sur le diagnostic financier de celle-ci

· Examen écrit

Étude d'un cas d'entreprise portant sur l'analyse d'une situation concrète en matière de contrôle de gestion et de système budgétaire

· Examen écrit

Mini cas d'entreprise portant sur l'analyse de documents financiers chiffrés · Remise d'un dossier écrit Soutenance orale

RNCP36037BC05 — Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entité / de l'activité

LISTE DE COMPÉTENCES

Prospecter efficacement

Renforcer sa posture commerciale

Piloter et suivre l'activité commerciale

Utiliser les techniques de vente complexe

Mettre en œuvre les approches commerciales et technologiques appropriées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation autour d'une prospection commerciale complexe · Simulation/ Jeux de rôle devant un jury composant d'un ou plusieurs professionnels du domaine et les pairs

Mise en situation sur le développement commercial impliquant l'intégration et le pilotage d'un mix produits/services

· Jeu de simulation d'entreprise sur support multimédia menant, pour chaque équipe, à la prise de plusieurs décisions, assorties de calculs prévisionnels. · Présentation orale des résultats devant un jury (pairs) reprenant les

rôles clés d'un comité direction et présidé par un professionnel de la fonction commerciale

Mise en situation d'entreprise (collective) utilisant les nouvelles approches commerciales et technologique dans le but d'améliorer la performance commerciale · Prestation orale (simulation) devant un jury composé de pairs et d'un professionnel de la relation client

Étude de cas d'entreprise sur la mise en œuvre de solutions technologiques afin de doper l'efficacité commerciale · Examen écrit

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Commerce - distribution, industrie du luxe, industrie chimique et métallurgique, industrie automobile, banque - assurance – gestion, transport, immobilier, informatique, tourisme- hôtellerie – restauration.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable opérationnel de PME-PMI, créateur d'entreprise, cadre administratif, commercial, contrôleur de gestion, chargé d'affaire, comptable, chef de produit, responsable des ressources humaines, auditeur, responsable marketing, responsable relations avec les entreprises.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Non concerné

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)	2 837 €
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) 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)	46 098
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 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

Niveau Bac

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

1. Un Président, nommé par arrêté du Recteur de l'Académie d'Île-de-France, enseignant-chercheur en activité
2. Un Vice-président, enseignant-chercheur en activité
3. Le Directeur Général de l'Ecole,
4. Le Directeur académique,
5. Des professeurs de l'Etablissement représentant les correcteurs,
6. Un représentant du secteur économique

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

1. Un Président, nommé par arrêté du Recteur de l'Académie d'Île-de-France, enseignant-chercheur en activité
2. Un Vice-président, enseignant-chercheur en activité
3. Le Directeur Général de l'Ecole,
4. Le Directeur académique,
5. Des professeurs de l'Etablissement représentant les correcteurs,
6. Un représentant du secteur économique

COMPOSITION DU JURY — VAE

1. Un Président, nommé par arrêté du Recteur de l'Académie d'Île-de-France, enseignant-chercheur en activité
2. Un Vice-président, enseignant-chercheur en activité
3. Le Directeur Général de l'Ecole,
4. Le Directeur académique,
5. Des professeurs de l'Etablissement représentant les correcteurs,
6. Un représentant du secteur économique

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	7 702 €
Selon la branche	7 000 € – 7 976 €
Prise en charge	Branches concernées
7 702 €	Valeur par défaut · 206 branches
7 976 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc

Base légale

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

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	31	0	62 %	100 %
2018	21	0	54 %	80 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP39442

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.edcparis.edu/fr/programmes/bachelor-en-management>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36037/>