

Chef de projet de l'innovation et de la transformation digitale pour TPE/PME

RNCP36583 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	320, 310m
Formacode(s)	32139, 31470, 32145, 32070, 46347
Code(s) ROME	M1402, M1703
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/07/2022
Date d'échéance	01/07/2024

Certificateur(s)

ECOLE INTERNATIONALE DE MANAGEMENT DE PARIS EIMP · SIRET : 49386208000063

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
DIJON FORMATION	42387070800025	Former
ECOLE FRANCAISE DE L'ALTERNANCE	92066345700017	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le « Chef de projet de l'innovation et de la transformation digitale pour TPE/PME » est un professionnel qui grâce à ses compétences est en mesure de porter l'innovation dans une entreprise de petite taille à travers le pilotage de projet opérationnel et stratégique, l'objectif principal étant de créer de la valeur pour l'entreprise afin d'assurer sa pérennité et la développer (amélioration des performances de l'entreprise et/ou croissance du chiffre d'affaires).

Il détient un rôle clé dans l'accompagnement et la mise en œuvre des projets d'innovation. Au sein d'une entreprise, il propose des solutions innovantes répondant à des problématiques pouvant toucher des secteurs divers : organisation, ressources humaines, développement commercial, transformation digitale.

Il réalise l'état des lieux interne et externe de la TPE/PME. Il maîtrise la modélisation du business model de l'entreprise via le business model canvas, ce qui lui permet d'identifier les points d'amélioration de l'entreprise d'où peuvent émerger les leviers de création de valeur via l'innovation.

Il maîtrise parfaitement la méthode de l'analyse de la valeur : il réalise l'analyse fonctionnelle destinée à l'amélioration ou à la conception d'un produit/service/organisation et le chiffrage de la solution innovante tout en prenant en compte le cycle de vie du produit, la démarche RSE et les problématiques de développement durable.

Il constitue et anime des groupes de créativité sur la base des outils éprouvés : design thinking, bodystorm, brainstorming, mind mapping, voyage métaphorique, inversions, associations forcées, etc. L'objectif de ces groupes est de permettre l'émergence des idées d'innovation en sortant des sentiers battus et en s'appuyant sur des expertises diverses permettant une divergence de points de vue.

In fine il sait traduire les fonctions identifiées de l'innovation en solutions efficaces de produit/service/organisation.

Il sait piloter la mise en œuvre du projet à partir du cadrage du projet, la constitution de l'équipe, la répartition des

tâches et des ressources, l'élaboration du budget et des indicateurs de pilotage, tout en déterminant le retour sur investissement et les conditions d'amortissement.

Il réalise le plan de gestion des risques afin de garantir l'atteinte des objectifs en termes de qualité-coût-délai.

Il est l'acteur de premier rang permettant de créer une vraie culture autour de l'innovation par un plan de communication structuré et adapté à la spécificité de l'entreprise.

Il dispose de connaissances et savoir-faire robustes en termes de management, notamment de management situationnel.

ACTIVITÉS VISÉES

- Analyse de l'environnement interne et externe et de l'organisation de l'entreprise à partir des données stratégiques internes et externes de l'entreprise
- Identification des leviers stratégiques d'innovation pour créer de la valeur dans le contexte d'une TPE/PME
- Cadrage du projet et identification de l'ensemble des parties prenantes
- Réalisation de l'analyse fonctionnelle destinée à l'amélioration ou à la conception d'un produit/service/organisation
- Réalisation de l'analyse économique des coûts des différentes solutions innovantes (amélioration ou nouvelle conception) en prenant en compte les enjeux d'éco-conception
- Organisation et animation de la réflexion autour de l'innovation dans l'entreprise en tenant compte des différences culturelles et garantissant l'inclusion
- Elaboration de solutions appropriées pour traduire l'innovation (en produit, service ou organisation) de manière concrète et efficiente
- Présentation argumentée des solutions auprès de la direction
- Répartition des tâches et des ressources afin de définir un rétroplanning opérationnel
- Définition d'un budget prévisionnel
- Etablissement des indicateurs de suivi du projet afin d'anticiper les risques et prévoir des mesures correctives
- Recherche de financements
- Pilotage et suivi de l'équipe projet
- Communication et fédération autour du projet en intégrant les enjeux d'accessibilité aux supports de communication
- Définition des besoins en compétences de l'équipe projet
- Conduite des temps d'échanges entre le manager et le collaborateur : entretien de recrutement, entretien individuel, entretien de recadrage ou de motivation
- Accompagnement des collaborateurs depuis leur entrée dans l'entreprise, y compris en participant aux obligations de formation continue, en intégrant les obligations d'inclusivité
- Animation des réunions et des points de suivi du projet et de l'équipe avec réalisation des tableaux de bord pour le suivi de l'équipe et le reporting à la direction
- Mise en place des actions de cohésion d'équipe
- Détermination d'une stratégie d'acquisition client et génération des leads qualifiés
- Définition du ROI et des conditions d'amortissement du projet d'acquisition de leads
- Budgétisation d'une campagne webmarketing
- Définition des profils d'acheteur
- Création et diffusion des campagnes digitales
- Optimisation du tunnel d'acquisition
- Définition et mise en place des scénarios des campagnes automatisées (automation)
- Collection des données pour l'alimentation du CRM et l'analyse
- Détermination des indicateurs de suivi et des actions correctives et réalisation des reportings

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Réaliser un état des lieux interne d'une entreprise de type TPE-PME sur les dimensions humaines, matérielles, financières et RSE sur la base d'une étude documentaire, de l'observation sur place et d'entretiens sur le terrain afin d'identifier les axes de développement par l'innovation.
- Réaliser un état des lieux externe d'une entreprise de type TPE-PME à l'aide des outils benchmark, SWOT, Pestel, etc. afin de définir des stratégies de développement pertinentes.
- Construire une modélisation du business model de l'entreprise via le business model canvas à partir de l'état des lieux réalisé afin d'identifier les points d'amélioration de l'entreprise d'où peuvent émerger les leviers de création de valeur via l'innovation
- Cadrer un projet d'innovation en identifiant les parties prenantes, les objectifs du projet, le périmètre, le degré de liberté d'action, le niveau de risque du projet afin de pouvoir formuler des préconisations pertinentes et

opérationnelles.

- Préciser les besoins client à satisfaire et les contraintes à respecter pour l'amélioration/création d'un produit, service ou organisation en réalisant une analyse fonctionnelle afin de déterminer et hiérarchiser les fonctions à créer ou à améliorer.
- Chiffrer le coût de la solution innovante et de son cycle de vie incluant la démarche RSE et les problématiques de développement durable en élaborant le tableau de répartition des coûts par fonction afin d'aboutir à une proposition concrète la plus efficiente pour l'atteinte des objectifs fixés au moment du cadrage du projet.
- Constituer et animer un groupe de créativité en cartographiant les expertises pour sélectionner les acteurs participant au groupe de créativité et en exploitant les outils de créativité destinés à l'émergence de nouvelles idées d'innovation afin d'animer le groupe de créativité.
- Choisir et formaliser les solutions concrètes qu'il est possible de mettre en œuvre suite aux différentes étapes de la méthode de l'analyse de la valeur afin d'en préparer la présentation auprès du décideur.
- Présenter à la direction les solutions choisies pour une prise de décision finale en s'appuyant sur un logiciel de création de support (PowerPoint, Canva, etc.) afin de pouvoir convaincre de la pertinence des propositions.
- Définir les contours et l'organisation du projet en utilisant les outils organisationnels appropriés (tableau Excel, Gantt, Matrice des responsabilités, etc.) et en choisissant les prestataires adaptés afin de piloter efficacement le projet
- Définir le budget prévisionnel du projet innovant en déterminant le ROI et les conditions d'amortissement du projet afin de démontrer la faisabilité et l'opérationnalité du projet à piloter.
- Etablir des indicateurs pour l'évaluation et le suivi du projet d'innovation ainsi que l'anticipation des risques en matière de coût, responsabilité, délais et objectifs à l'aide de tableaux de bord (construits sur Excel, GanttProject, etc.).
- Activer des leviers de financement alternatifs (appel d'offres, levée de fonds, financement public, etc.) en mobilisant les acteurs de l'écosystème de l'innovation (en interne et externe) pour augmenter et diversifier les sources de financement.
- Mobiliser, fédérer, former les collaborateurs de l'entreprise à travers une communication interne (événementiel, newsletter, réseaux sociaux d'entreprise, atelier de créativité, etc.) autour des projets afin de diffuser une culture de l'innovation, de l'initiative et de la créativité et accompagner le changement.
- Définir les besoins en compétences nécessaires au projet innovant afin de constituer une équipe projet en mesure de mettre en œuvre l'innovation.
- Réaliser les différents entretiens RH (individuel, recadrage, motivation, recrutement) en intégrant les dimensions culturelles et en utilisant l'écoute active, notamment dans la gestion des conflits afin de satisfaire les obligations du manager d'équipe en matière de ressources humaines et d'anticiper et résoudre les difficultés inhérentes au travail collaboratif.
- Accompagner l'intégration d'un nouveau collaborateur et participer aux processus RH, notamment la Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels (GEPP) de manière à permettre à chaque collaborateur de s'épanouir dans l'entreprise en accompagnant l'évolution et l'enrichissement des compétences afin de répondre aux dynamiques du marché du travail et d'améliorer l'employabilité.
- Animer une réunion d'équipe ou un point de suivi du projet afin de s'assurer de la bonne répartition et compréhension des tâches et réaliser le reporting d'activité via un outil de gestion de projet dédié (Asana, Trello, Microsoft Project, etc.) ou un tableur (Excel).
- Superviser (en présentiel et à distance (via les systèmes de visioconférence comme Zoom, Google Meet, Microsoft Teams, etc.)) l'équipe projet en adaptant sa technique managériale (directif, persuasif, participatif, délégitif) aux différents profils de collaborateurs pour assurer la cohésion de l'équipe projet.
- Fixer les objectifs de croissance de la clientèle en collaboration avec la direction stratégique et commerciale afin de proposer des actions de prospection webmarketing mobilisant les canaux d'acquisition les plus performants et les mieux adaptés au public cible pour générer des leads convertibles.
- Déterminer le business plan du projet de développement clientèle en collaboration avec les parties prenantes (commerciale, comptabilité, marketing, etc.) afin de prévoir les conditions d'amortissement du projet.
- Négocier et définir un budget en cohérence avec les actions à mettre en œuvre afin de garantir la faisabilité du projet webmarketing.
- Modéliser le parcours d'achat client (découverte, considération, décision, fidélisation) en fonction des persona définis en amont afin de pouvoir adresser le bon message à la bonne personne au bon moment.
- Gérer et diffuser des campagnes de communication digitale pour l'acquisition client (content marketing, SEO, SEA, display, retargeting, email marketing, réseaux sociaux) en utilisant les outils d'automatisation et de traçage des

données dans le respect des budgets alloués et du cadre juridique (notamment RGPD).

- Optimiser le tunnel d'acquisition grâce aux techniques du growth hacking et à la matrice AARRR (Acquisition, Activation, Rétention, Recommandation, Revenu) en fonction du parcours client.
- Exploiter les outils de marketing automation (exemple : HubSpot, Pardot, etc.) afin de programmer des scénarios (workflow) basés sur le comportement utilisateur pour automatiser un ensemble d'actions répétitives ou des campagnes d'email marketing (y compris lead nurturing).
- Utiliser et alimenter un outil CRM (HubSpot, Salesforce, etc.) afin de centraliser et gérer les données client, faciliter l'analyse grâce aux tableaux de bord et développer l'activité commerciale de l'entreprise.
- Suivre la performance des outils mis en place et des équipes et définir les actions correctives en s'appuyant sur des KPI déterminés en collaboration avec la direction afin de remplir les objectifs de développement clientèle.

Blocs de compétences

RNCP36583BC01 — Analyse stratégique et identification des leviers de la création de valeur par l'innovation dans le contexte d'une entreprise de type TPE – PME

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser un état des lieux interne d'une entreprise de type TPE-PME sur les dimensions humaines, matérielles, financières et RSE sur la base d'une étude documentaire, de l'observation sur place et d'entretiens sur le terrain afin d'identifier les axes de développement par l'innovation.

Réaliser un état des lieux externe d'une entreprise de type TPE-PME à l'aide des outils benchmark, SWOT, Pestel, etc. afin de définir des stratégies de développement pertinentes.

Construire une modélisation du business model de l'entreprise via le business model canvas à partir de l'état des lieux réalisé afin d'identifier les points d'amélioration de l'entreprise d'où peuvent émerger les leviers de création de valeur via l'innovation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas "Rapport d'analyse stratégique" : Analyse de l'environnement d'une TPE/PME pour identifier les leviers de création de valeur et d'innovation

Principe de l'évaluation :

Travail en groupe.

A partir d'un cas réel d'entreprise de type TPE/PME (entreprise de l'apprenant, entreprise au choix), l'apprenant rédige un rapport d'analyse stratégique qui lui permettra d'identifier les points d'amélioration sur lesquels il sera possible de travailler pour augmenter la valeur produite par l'entreprise.

La soutenance est réalisée individuellement.

Livrables attendus :

- un dossier écrit "Rapport d'analyse stratégique"
- un support de soutenance de type PowerPoint pour une présentation orale devant jury

Organisation de l'épreuve :

Les conditions d'exécution sont identiques chez chacun des centres de préparation.

RNCP36583BC02 — Choix d'une innovation (de produit, de service ou d'organisation) en s'appuyant sur la méthode de l'analyse de la valeur

LISTE DE COMPÉTENCES

Cadrer un projet d'innovation en identifiant les parties prenantes, les objectifs du projet, le périmètre, le degré de liberté d'action, le niveau de risque du projet afin de pouvoir formuler des préconisations pertinentes et opérationnelles.

Préciser les besoins client à satisfaire et les contraintes à respecter pour l'amélioration/création d'un produit, service ou organisation en réalisant une analyse fonctionnelle afin de déterminer et hiérarchiser les fonctions à créer ou à améliorer.

Chiffrer le coût de la solution innovante et de son cycle de vie incluant la démarche RSE et les problématiques de développement durable en élaborant le tableau de répartition des coûts par fonction afin d'aboutir à une proposition concrète la plus efficiente pour l'atteinte des objectifs fixés au moment du cadrage du projet.

Constituer et animer un groupe de créativité en cartographiant les expertises pour sélectionner les acteurs participant au groupe de créativité et en exploitant les outils de créativité destinés à l'émergence de nouvelles idées d'innovation afin d'animer le groupe de créativité.

Choisir et formaliser les solutions concrètes qu'il est possible de mettre en œuvre suite aux différentes étapes de la méthode de l'analyse de la valeur afin d'en préparer la présentation auprès du décideur.

Présenter à la direction les solutions choisies pour une prise de décision finale en s'appuyant sur un logiciel de création de support (PowerPoint, Canva, etc.) afin de pouvoir convaincre de la pertinence des propositions.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Propositions de solutions innovantes par la méthode d'analyse de la valeur :

Production d'un cahier des charges fonctionnel et d'un diagnostic de la valeur afin de pouvoir proposer des solutions innovantes pertinentes.

Principe de l'évaluation :

Travail individuel.

A partir d'un cas réel d'entreprise de type TPE-PME (entreprise de l'apprenant, entreprise au choix), l'apprenant détermine le cadre d'un projet d'optimisation par l'innovation et présente ses préconisations suite à la réalisation des différentes étapes qui structurent la méthode de l'analyse de la valeur (cadrage du projet, cahier des charges fonctionnel, résultats des échanges du groupe de créativité, diagnostic de la valeur, présentation des solutions innovantes). A la fin de ce cheminement l'apprenant doit être en mesure de présenter à la Direction d'une entreprise plusieurs solutions innovantes en réponse à un problème identifié (que ce soit au niveau produit, service ou organisation).

Livrables attendus :

- Cahier des charges fonctionnel
- Diagnostic de la valeur
- Support de soutenance pour présenter les solutions innovantes déterminées grâce au suivi de la méthode d'analyse de la valeur.

Organisation de l'épreuve :

Les conditions d'exécution sont identiques chez chacun des centres de préparation.

RNCP36583BC03 — Pilotage d'un projet innovant

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir les contours et l'organisation du projet en utilisant les outils organisationnels appropriés (tableau Excel, Gantt, Matrice des responsabilités, etc.) et en choisissant les prestataires adaptés afin de piloter efficacement le projet

Définir le budget prévisionnel du projet innovant en déterminant le ROI et les conditions d'amortissement du projet afin de démontrer la faisabilité et l'opérationnalité du projet à piloter.

Etablir des indicateurs pour l'évaluation et le suivi du projet d'innovation ainsi que l'anticipation des risques en matière de coût, responsabilité, délais et objectifs à l'aide de tableaux de bord (construits sur Excel, GanttProject, etc.)

Activer des leviers de financement alternatifs (appel d'offres, levée de fonds, financement public, etc.) en mobilisant les acteurs de l'écosystème de l'innovation (en interne et externe) pour augmenter et diversifier les sources de financement

Piloter et suivre l'équipe projet en exploitant les outils de travail collaboratif (Asana, Slack, Notion, Trello, etc.) et, à condition que le projet d'innovation s'y prête, en appliquant la méthode agile de gestion de projet Scrum

Mobiliser, fédérer, former les collaborateurs de l'entreprise à travers une communication interne (événementiel, newsletter, réseaux sociaux d'entreprise, atelier de créativité, etc.) autour des projets afin de diffuser une culture de l'innovation, de l'initiative et de la créativité et accompagner le changement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier de pilotage de projet :

L'apprenant détermine les éléments opérationnels de pilotage de projet pour la mise en œuvre d'une solution innovante.

Le certificateur propose plusieurs mises en situation au choix du candidat avec un contexte d'entreprise de type TPE/PME et un projet innovant à mettre en œuvre.

La possibilité est également donnée au candidat de choisir comme cas de pilotage de projet une des propositions de solution d'innovation résultant du travail d'analyse de la valeur.

Principe de l'évaluation :

Travail individuel.

Le candidat présente l'ensemble des éléments nécessaires à la mise en œuvre et au suivi du projet (budget, rétroplanning, allocation des ressources, indicateurs de suivi et de performance, mesures d'anticipation des risques et de réponse aux difficultés).

Il prévoit également les outils et moyens utilisés pour la coordination des parties prenantes et la gestion de l'équipe projet, y compris Scrum le cas échéant.

Il propose enfin un plan de communication interne afin de promouvoir le projet, d'accompagner le changement et de pérenniser une culture de l'innovation dans l'entreprise.

Livrables attendus :

Support de soutenance de type PowerPoint pour une présentation orale de 30 minutes.

Organisation de l'épreuve :

Les conditions d'exécution sont identiques chez chacun des centres de préparation.

RNCP36583BC04 — Management d'une équipe projet

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir les besoins en compétences nécessaires au projet innovant afin de constituer une équipe projet en mesure de mettre en œuvre l'innovation

Réaliser les différents entretiens RH (individuel, recadrage, motivation, recrutement) en intégrant les dimensions culturelles et en utilisant l'écoute active, notamment dans la gestion des conflits afin de satisfaire les obligations du manager d'équipe en matière de ressources humaines et d'anticiper et résoudre les difficultés inhérentes au travail collaboratif.

Accompagner l'intégration d'un nouveau collaborateur et participer aux processus RH, notamment la Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels (GEPP) de manière à permettre à chaque collaborateur de s'épanouir dans l'entreprise en accompagnant l'évolution et l'enrichissement des compétences afin de répondre aux dynamiques du marché du travail et d'améliorer l'employabilité

Animer une réunion d'équipe ou un point de suivi du projet afin de s'assurer de la bonne répartition et compréhension des tâches et réaliser le reporting d'activité via un outil de gestion de projet dédié (Asana, Trello, Microsoft Project, etc.) ou un tableur (Excel).

Superviser (en présentiel et à distance (via les systèmes de visioconférence comme Zoom, Google Meet, Microsoft Teams, etc.)) l'équipe projet en adaptant sa technique managériale (directif, persuasif, participatif, déléгатif) aux différents profils de collaborateurs pour assurer la cohésion de l'équipe projet.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation de management :

L'apprenant démontre ses compétences en management d'équipe de projet innovant à travers un travail de synthèse sur l'encadrement d'un projet innovant, une simulation de situation managériale (entretien de recadrage ou de motivation) et un échange avec le jury sur les pratiques règlementaires et les procédures RH.

Principe de l'évaluation :

Travail individuel.

Le travail de synthèse permet au candidat de présenter un dispositif complet d'encadrement de projet innovant côté ressources humaines, les 2 évaluations orales permettent d'évaluer la posture managériale du candidat et ses compétences techniques.

Organisation de l'épreuve :

Les conditions d'exécution sont identiques chez chacun des centres de préparation

- Le travail de synthèse sur l'encadrement d'un projet innovant est un travail sur table. Sur la base d'un scénario de projet innovant, le candidat propose un encadrement du projet.
- La simulation de situation managériale est tirée au sort : entretien de recadrage ou entretien de motivation. Un scénario est fourni au candidat. Le candidat dispose ensuite d'un temps de préparation puis d'échange avec un interlocuteur qui joue le rôle d'un collaborateur à manager.
- L'échange avec le jury sur les pratiques règlementaires et les procédures RH est en entretien sous forme de questions-réponses sans temps de préparation.

RNCP36583BC05 — Développement de la clientèle des TPE-PME par le webmarketing et le growth hacking

LISTE DE COMPÉTENCES

Fixer les objectifs de croissance de la clientèle en collaboration avec la direction stratégique et commerciale afin de proposer des actions de prospection webmarketing mobilisant les canaux d'acquisition les plus performants et les mieux adaptés au public cible pour générer des leads convertibles

Déterminer le business plan du projet de développement clientèle en collaboration avec les parties prenantes (commerciale, comptabilité, marketing, etc.) afin de prévoir les conditions d'amortissement du projet

Négocier et définir un budget en cohérence avec les actions à mettre en œuvre afin de garantir la faisabilité du projet webmarketing

Modéliser le parcours d'achat client (découverte, considération, décision, fidélisation) en fonction des persona définis en amont afin de pouvoir adresser le bon message à la bonne personne au bon moment

Gérer et diffuser des campagnes de communication digitale pour l'acquisition client (content marketing, SEO, SEA, display, retargeting, email marketing, réseaux sociaux) en utilisant les outils d'automatisation et de traçage des données dans le respect des budgets alloués et du cadre juridique (notamment RGPD)

Optimiser le tunnel d'acquisition grâce aux techniques du growth hacking et à la matrice AARRR (Acquisition, Activation, Rétention, Recommandation, Revenu) en fonction du parcours client

Exploiter les outils de marketing automation (exemple : HubSpot, Pardot, etc.) afin de programmer des scénarios (workflow) basés sur le comportement utilisateur pour automatiser un ensemble d'actions répétitives ou des campagnes d'email marketing (y compris lead nurturing)

Utiliser et alimenter un outil CRM (HubSpot, Salesforce, etc.) afin de centraliser et gérer les données client, faciliter l'analyse grâce aux tableaux de bord et développer l'activité commerciale de l'entreprise

Suivre la performance des outils mis en place et des équipes et définir les actions correctives en s'appuyant sur des KPI déterminés en collaboration avec la direction afin de remplir les objectifs de développement clientèle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projet « challenge » d'acquisition clientèle :

Un brief d'une entreprise de type TPE/PME (par exemple start-up) réelle est diffusé auprès des apprenants, qui, en groupe, vont devoir proposer une stratégie webmarketing et growth hacking pour permettre d'augmenter le chiffre d'affaires de cette entreprise « client ».

Principe de l'évaluation :

Travail en groupe.

A partir du brief, les apprenants élaborent une stratégie webmarketing et growth hacking pour le développement de la clientèle. Ils s'appuient sur les éléments éventuellement fournis par l'entreprise (par exemple données d'analyse du trafic sur la page web, segmentation du chiffre d'affaires) et sur leurs propres recherches et analyse de la clientèle, de la communication et de la stratégie marketing de l'entreprise.

Le groupe présente son travail à l'oral. Les meilleures propositions sont communiquées à l'entreprise « client » qui sélectionne la plus convaincante.

Livrables attendus :

Support de présentation orale afin d'exposer les propositions stratégiques et opérationnelles dans l'objectif d'accroître la clientèle et le chiffre d'affaires de l'entreprise « client ».

Organisation de l'épreuve :

Les conditions d'exécution sont identiques chez chacun des centres de préparation

A partir de la communication du brief, les apprenants disposent de 10 jours pour formuler et présenter leurs propositions.

Le groupe de travail soutient puis échange avec le jury qui joue le rôle de l'entreprise. Le jury prend le soin d'interroger équitablement chacun des membres du groupe.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

TPE et PME

Cabinets de conseil en innovation

Cabinets de conseil en transformation digitale

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de projet innovation ;

Chargé de communication et d'innovation ;

Consultant innovation ;

Consultant transformation numérique ;

Chargé de développement et communication ;

Chef de projet en organisation.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Ce métier en tant que tel n'est pas à accès réglementé. Toutefois, son titulaire doit impérativement maîtriser et respecter l'ensemble des dispositions législatives et réglementaires relatives au droit du travail, ainsi que le RGPD, le droit de propriété intellectuelle, et le droit de la propriété industrielle aux niveaux national, européen et international.

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 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 983 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · 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)	25 448
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Bac + 3 obtenu ou Bac+2 et 2 ans d'expérience minimum de préférence dans le domaine du digital et/ou de l'innovation.

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

3 représentants :

- Le directeur de l'organisme certificateur qui préside le jury
- 2 représentants du monde professionnel en activité, extérieurs à l'EIMP

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	8 692 €
Selon la branche	4 256 € – 9 846 €

Prise en charge	Branches concernées
8 692 €	Valeur par défaut · 178 branches
9 846 €	CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Télécoms, CPNE des Vins et Spiritueux, CPNE des exploitations frigorifiques, CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC)
7 236 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE autoroutes, CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP commerces quincaillerie, CPNEFP des commerces de gros
9 794 €	CPNEF de l'Exploitation cinématographique et de la Distribution de films, CPNEF de l'audiovisuel
9 000 €	CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire
8 000 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
7 923 €	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), CPNEFP des industries des tuiles et briques
7 000 €	CPNE chimie, CPNEFP de la métallurgie
8 990 €	CPNEFP Mutualité
8 882 €	CPNEFP des industries des jeux, jouets, articles de fêtes et ornements de Noël, articles de puériculture et voitures d'enfants, modélisme et industries connexes
8 285 €	CPNEFP Commerce à distance
8 134 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie
8 057 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
8 036 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
8 029 €	CPNEFP des jardineries et graineteries
6 384 €	CPNE Travail Temporaire
5 959 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
4 256 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie

Base légale

Date de décision	01/07/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/07/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	150	0	75 %	39 %
2019	158	0	75 %	39 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP28211

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36583/>