

Manager une activité (BADGE)

RS2429 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	413, 310, 315
Formacode(s)	32154
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT ·
SIRET : 81738914100018

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification concerne à titre plus particulier le secteur tertiaire et les entreprises pour lesquelles le service au client est une clé majeure dans la conduite de ses affaires ; prioritairement sont entendus ici : Assurances, Banques, Conseil, Services aux entreprises, télécoms.

Cette certification a pour objectif d'accompagner la montée en compétences des managers d'équipe et managers de projets évoluant dans des structures où les enjeux de la relation client sont particulièrement forts.

En approfondissant les techniques, méthodes et outils du management relationnel et stratégique, elle permet aux managers de faire face aux évolutions stratégiques et opérationnelles de leur entreprise en pilotant la conduite du changement et en fédérant leur équipe autour d'un projet commun et porteur de sens. Elle vise à optimiser la gestion de leur activité par le moyen d'outils de pilotage financiers, marketing et commerciaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Domaine d'activité A1 : Le management d'équipe

Compétences associées

- Etablir le diagnostic de son management, en identifiant ses points forts et voies de progrès ;
- Adapter son style de management, en tenant compte de la pluralité et de la singularité des profils de ses collaborateurs ;
- Fédérer son équipe autour d'un projet commun, en clarifiant les objectifs poursuivis et les moyens de les atteindre ;
- Piloter son équipe, en priorisant les actions à conduire afin d'en optimiser les résultats ;
- Animer son équipe, en favorisant l'implication et la contribution de chacun au regard du projet à conduire ;
- Conduire des réunions de travail, afin de susciter l'adhésion de l'équipe et d'entretenir sa motivation ;
- Gérer des situations complexes (crises, changements, évolutions), en conjuguant fermeté et prise en compte de ses propres émotions et de celles de ses collaborateurs ;
- Développer la performance individuelle et collective, en appliquant les outils et méthodes de GRH adéquats ;
- Diriger le processus de recrutement de nouveaux collaborateurs, en définissant les profils de poste correspondant aux besoins.

Domaine d'activité A2 : Le pilotage stratégique de l'activité et/ou de l'entreprise

Compétences associées

- Identifier les points clé de l'élaboration de la stratégie d'entreprise au service de son développement ;
- Décliner les objectifs stratégiques selon les critères et les environnements spécifiques de son activité (entités économiques, secteurs d'activités...) ;
- Elaborer les indicateurs et tableaux de bord financiers de son activité, indispensables à son bon fonctionnement ;
- Mesurer la performance de son activité, en analysant les indicateurs et tableaux de bord financiers ;
- Réviser les indicateurs de pilotage de la performance en fonction de l'évolution de son activité ;

Domaine d'activité A3 : La communication interne et le partage des bonnes pratiques au sein de l'organisation

Compétences associées

- Organiser les modalités de communication interne, en définissant un système de transmission et de partage d'informations ;
- Adapter sa communication à ses interlocuteurs, en tenant compte des profils de ses collaborateurs ;
- Développer une argumentation construite et réfléchie, en posture individuelle ou collective, afin de convaincre son auditoire ;
- Mobiliser des équipes transverses dans le cadre de la gestion d'un projet, en définissant son organisation globale, les contributions attendues de chacun, et les modalités de transmission des informations ;
- Contrôler la progression des projets mis en œuvre, en vérifiant ponctuellement le respect des objectifs et échéances fixés, ainsi que celui des procédures et modes d'organisation définis au préalable.

Domaine d'activité A4 : Le développement commercial de son activité

Compétences associées

- Analyser les profils, usages et besoins des clients cibles et/ou potentiels, en exploitant les outils, process et tableaux de bord du marketing ;
- Définir les orientations de sa stratégie marketing, en s'appuyant sur le diagnostic posé et en déterminant les objectifs visés ;
- Piloter la mise en œuvre des actions du plan d'action commercial, visant le développement et la fidélisation de son capital client ;
- Mettre en œuvre la digitalisation de son activité, afin de contribuer à influencer le processus décisionnel du client.

Domaine d'activité A1 : Le management d'équipe

- Etablir le diagnostic de son management, en identifiant ses points forts et voies de progrès ;
- Fédérer son équipe autour d'un projet commun, en clarifiant les objectifs poursuivis et les moyens de les atteindre ;
- Animer son équipe, en favorisant l'implication et la contribution de chacun au regard du projet à conduire ;
- Conduire des réunions de travail, afin de susciter l'adhésion de l'équipe et d'entretenir sa motivation.

Domaine d'activité A2 : Le pilotage stratégique de l'activité et/ou de l'entreprise

- Identifier les points clés de l'élaboration de la stratégie d'entreprise au service de son développement ;
- Décliner les objectifs stratégiques selon les critères et les environnements spécifiques de son activité (entités économiques, secteurs d'activités...) ;
- Elaborer les indicateurs et tableaux de bord financiers de son activité, indispensables à son bon fonctionnement ;
- Mesurer la performance de son activité, en analysant les indicateurs et tableaux de bord financiers ;
- Réviser les indicateurs de pilotage de la performance en fonction de l'évolution de son activité.

Domaine d'activité A3 : La communication interne et le partage des bonnes pratiques au sein de l'organisation

- Adapter sa communication à ses interlocuteurs, en tenant compte des profils de personnalité de ses collaborateurs ;
- Développer une argumentation construite et réfléchie, en posture individuelle ou collective, afin de convaincre son auditoire ;
- Mobiliser des équipes transverses dans le cadre de la gestion d'un projet, en définissant son organisation globale et les contributions et rôles respectifs des différents protagonistes impliqués.

Domaine d'activité A4 : Le développement commercial de son activité

- Analyser les profils, usages et besoins des clients cibles et/ou potentiels, en exploitant les outils, process et tableaux de bord du marketing ;
- Définir les orientations de sa stratégie marketing, en s'appuyant sur le diagnostic posé et en déterminant les objectifs visés ;
- Piloter la mise en œuvre des actions du plan d'action commercial, en prévoyant les outils de suivi et de mesure de sa performance ;
- Mettre en œuvre la digitalisation de son activité, afin d'influencer le processus décisionnel du client.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le niveau minimum requis est :

- être titulaire d'un diplôme de niveau supérieur ou égal à Bac+4 en rapport avec l'intitulé de la formation
- ou
- être titulaire d'un diplôme de niveau supérieur ou égal à Bac+2 ou d'un titre homologué niveau 5 (anciennement III)

et posséder une expérience professionnelle en rapport avec l'intitulé de la formation d'au moins 2 années
ou

- être titulaire du baccalauréat ou d'un titre homologué de niveau IV et justifier d'une expérience professionnelle significative en rapport direct avec l'intitulé de la formation d'au moins 3 années.

Également possible par VAPP.

Les candidats sont sélectionnés en entretien individuel par le responsable pédagogique pour s'assurer de l'adéquation entre le contenu de la formation, les attentes du participant et les exigences du métier.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RS5511

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://fr-exec.grenoble-em.com/certificat-manager-une-activite-badge>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/2429/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	28
Montant total engagé	123 550 €
Coût moyen par dossier	4 413 €
Période	11/2020 – 09/2021
France compétences	52 %
Entreprise	48 %

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