

Business Management (DU)

RS3037 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	314, 310, 315
Formacode(s)	32654
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

UNIVERSITE PARIS DAUPHINE · SIRET : 19754692200018

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

la certification est utilisée par des PME et TPE de tous secteurs d'activité ainsi que des magasins

La professionnalisation du dirigeant de PME TPE, d'un dirigeant d'un point de vente, d'une succursale ou d'une agence doit permettre la pérennité de l'entreprise et son développement. Les compétences du dirigeant ou futur dirigeant sont généralement

en priorité des compétences techniques liées au métier et à l'activité de l'entreprise. Les compétences en gestion, en finance et en management se développent sur le terrain au contact des équipes, des clients, des fournisseurs, des experts....

Les objectifs de la certification attestent de la capacité des gérant(e)s à

- Assurer la gestion de l'entreprise en toute légalité,
- Développer l'activité en tenant compte des contraintes et opportunités du marché,
- Accompagner les collaborateurs dans leur développement de compétences,
- S'assurer de la disponibilité des ressources financières nécessaires au développement de leur structure, dans un horizon de court, moyen et long terme,
- Pérenniser l'activité de l'entreprise dans un contexte de plus en plus concurrentiel.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1/ Définir une stratégie d'entreprise :

- Analyser et positionner sa structure dans son environnement concurrentiel
- Rechercher les leviers de différenciation
- Définir le ciblage et positionnements optimaux
- Définir les segments d'activité de la structure
- Maîtriser les différentes stratégies (domination, différenciation, concentration)
- Mettre en place une veille concurrentielle
- Utiliser les outils stratégiques (PESTEL, Porter, EMOFF, BCG..)
- Définir un plan marketing (produit, prix, distribution, communication, RH)
- Gérer un portefeuille client
- Construire un

business plan

- Gérer et fidéliser sa clientèle

2/

Gérer et piloter la performance de l'entreprise

- Etablir des budgets prévisionnels
- Contrôler et suivre un budget

- Analyser les besoins et spécifications dans un cahier des charges
- Conduire les dossiers de négociation
- Evaluer la performance et établir des tableaux de bord fournisseurs
- Utiliser les leviers disponibles de la fiscalité des entreprises.
- Rédiger un contrat
- Négocier et classer les contrats
- Maîtriser les risques encourus

3/ Conduire et motiver ses équipes

- Connaître les procédures de recrutement et les modalités d'embauche et de départ des salariés
- Apprécier, responsabiliser son équipe, déléguer
- Préparer et structurer un discours mobilisateur
- Optimiser l'appui des fonctions supports en fonction des circonstances
- Construire un outil d'évaluation
- Evaluer et motiver ses équipes

4/ Intégrer la complexité de l'environnement pour développer l'entreprise

- Décoder l'actualité économique pour en apprécier ses enjeux
- Etre dans une posture de veille réglementaire pour anticiper idéalement les changements à apporter au sein de sa structure
- Prioriser et gérer les risques
- Mesurer l'impact humain et technique de la mise en place de projets fondés notamment sur les systèmes d'information
- Accompagner les mutations technologiques, réglementaires, sociétales ayant un fort enjeu sur la dynamique interne de la structure
- Intégrer les enjeux de la transformation digitale

1/ définir une stratégie d'entreprise

Analyser et positionner sa structure dans son environnement concurrentiel

Rechercher les leviers de différenciation

Définir le ciblage et positionnements optimaux

Définir les segments d'activité de la structure

Mettre en place une veille concurrentielle

Utiliser les outils stratégiques (PESTEL, Porter, EMOFF, BCG..)

Définir un plan marketing (produit, prix, distribution, communication, RH)

Maîtriser les différentes stratégies (domination, différenciation, concentration)

Gérer un portefeuille client

Rédiger le business plan

Gérer et fidéliser la clientèle

2/gérer et piloter son entreprise

L'acquisition des compétences de base pour la compréhension des états comptables

Utiliser les données comptables pour élaborer un contrôle de gestion

Calculer des coûts, la rentabilité

Etablir des budgets prévisionnels

Contrôler et suivre un budget

Maîtriser la

« supply chain »

Identifier les processus d'achat

Analyser les besoins et spécifications dans un cahier des charges

Conduire les dossiers de négociation

Evaluer la performance et établir des tableaux de bord fournisseurs

Utiliser les leviers disponibles de la fiscalité des Scop et des entreprises.

Rédiger un contrat

Négocier et classer les contrats

Maîtriser les risques encourus

3/Conduire et Motiver son équipe

Connaître les procédures de recrutement et les modalités d'embauche et de départ des salariés

Apprécier, responsabiliser son équipe, déléguer

Capacité à préparer et structurer son discours
L'optimisation des supports en fonction des circonstances
Construire un outil d'évaluation
Evaluer et motiver ses équipes
4/ Intégrer la complexité de l'environnement pour développer l'entreprise
Décoder l'actualité économique pour en apprécier ses enjeux
Etre dans une posture de veille réglementaire pour anticiper idéalement les changements à apporter au sein de sa structure
Prioriser et gérer les risques
Mesurer l'impact humain et technique de la mise en place de projets fondés notamment sur les systèmes d'information
Accompagner les mutations technologiques, réglementaires, sociétales ayant un fort enjeu sur la dynamique interne de la structure.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre en situation de gérance ou futur gérance d'une PME, TPE ;
Diplôme de Bac +2 ou avoir une expérience professionnelle de plus de 3ans (VAP)

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.management-scop.dauphine.fr/>
<http://management-architecte.dauphine.fr/>
<http://www.entrepreneur-social.dauphine.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3037/>