

Manager une activité (BADGE)

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse :
- **Études et conseils / Informatique / Services aux entreprises**
 - **Agroalimentaire**
 - **Assurance / Banque**
 - **Imprimerie**
 - **BTP / Matériaux de construction**
 - **Chimie / Parachimie**
 - **Commerce / Négoce / Distribution**
 - **Édition / Communication / Multimédia**
 - **Électronique**
 - **Industrie pharmaceutique**
 - **Télécoms**
 - **Automobile**
 - **Textile / Habillement / Chaussure**
 - **Transports / Logistique**

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.

Code(s) NAF : **70.10Z**

Code(s) NSF : **413**, **310**, **315**

Code(s) ROME : **M1705**, **H2502**, **D1402**, **M1503**

Formacode : **32032**

Date de création de la certification : **01/04/2012**

Mots clés : **communication**, **Pilotage activité et équipe**, **FEDERER UNE EQUIPE AUTOUR D UN PROJET**, **Manager le changement**

Identification

Identifiant : **2429**

Version du : **08/04/2017**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **CCI France**
- **[CGE - BADGE « Métier Manager »](#)**
- **[CPNE Branche des bureaux d'études techniques, des cabinets d'ingénieurs-conseils et des sociétés de conseils](#)**

Non formalisé :

- **GROUPAMA**

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

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.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Aucun

Descriptif général des compétences constituant la certification

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 ;

Public visé par la certification

- Salariés et demandeurs d'emploi
- Managers qui intègrent un poste d'encadrement ou qui justifient d'une expérience de management et souhaitent évoluer dans leurs pratiques
- Managers en position récente d'encadrement d'équipe ou de projet et qui justifient au moins de 2 ans d'ancienneté.

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.

Modalités générales

L'action se déroule entre 6 mois et 12 mois, pour un total de 12 à 30 jours de formation, selon les modalités choisies (face-à-face ou/et FOAD).

Des travaux sont à réaliser durant les intersessions avec appui tutoral. Ils sont centrés sur la réalisation d'un projet d'action individuel et d'un projet collectif portant sur l'analyse des pratiques.

Liens avec le développement durable

niveau 2 : certifications et métiers pour lesquels des compétences évoluent en intégrant la dimension du développement durable

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Grâce à l'action « Manager une activité », les candidats :

Rénovent leurs méthodes de management et agissent de façon consciente et réfléchie pour mobiliser le collectif.

Améliorent l'efficacité de leur action et savent emporter l'adhésion du collectif par une communication maîtrisée, rendant leurs décisions plus lisibles aux yeux des équipes et plus largement au sein de l'organisation, particulièrement dans un contexte de changement de culture ou d'évolution forte, voire en période de tension ou de crise.

Pour l'entité utilisatrice

Le développement et le renforcement des compétences managériales du candidat permettent à son entreprise de bénéficier :

De la mise en pratique d'une culture managériale collaborative, répondant efficacement aux enjeux de l'organisation, facilitant la conduite du changement et la gestion des situations de crise.

D'une dynamique collective favorable à l'atteinte des objectifs économiques de l'activité/de l'entreprise en encourageant, sous l'impulsion du manager, l'autonomie et la responsabilisation des collaborateurs, l'implication et l'engagement individuel et collectif.

Développent et renforcent leur capital de compétences managériales, permettant l'accélération de leur évolution et l'accroissement de leur mobilité professionnelles.

D'une sensibilisation de l'ensemble des équipes à la place centrale du client dans le processus décisionnel et à l'importance d'adopter des pratiques et une culture partagées autour des moyens digitaux.

D'un management fidélisant ses salariés en valorisant l'activité/l'entreprise et facilitant leur gestion de carrière.

Du développement du bien-être au travail et de la prévention des risques psychosociaux par des pratiques managériales adaptées.

Evaluation / certification

Pré-requis

Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac+2 ou d'un titre homologué niveau III et posséder une expérience professionnelle d'au moins trois années.

ou

Être titulaire du baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle significative d'au moins cinq années.

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.

Compétences évaluées

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 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.

Centre(s) de passage/certification

- GEM - Campus de Grenoble et de Paris

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 performance ;

Mettre en œuvre la digitalisation de son activité, afin d'influencer le processus décisionnel du client.

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

BADGE de la Conférence des Grandes Ecoles.

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences

Plus d'informations

Statistiques

Environ 20 personnes formées par an.

Soit un total de 98 personnes formées depuis 2012 avec le détail suivant : 2012 = 21 pers. / 2013 = 19 pers. / 2014 = 20 pers. / 2015 = 19 pers. / 2016 = 19 pers.

Autres sources d'information

Programme Capédia : exemple d'initiatives menées par les « anciens » de la certification (envoyé par mail à Y.Auton)