

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### 5 - REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<p><b>Bloc 1 – Définition, conception et création de la maquette du projet client.</b></p> <p><b>A1 – Détermination de la demande du client.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Détection des besoins du client et des fonctionnalités liées au projet.</li> <li>- Identification des ressources et appréciation des limites de l'intervention.</li> </ul> <p><b>A2 - Formalisation la demande.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proposition de solutions technologiques adaptées à la commande du client.</li> <li>- Définition d'une stratégie UX design.</li> <li>- Planification du projet.</li> <li>- Elaboration d'un budget prévisionnel.</li> <li>- Constitution de l'équipe « projet » en identifiant les compétences nécessaires.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Construire une enquête d'entretien avec le client dans le but de cerner le projet dans sa globalité.</li> <li>- Analyser la demande, les instructions ou le cahier des charges pour définir les objectifs du projet.</li> <li>- Evaluer la faisabilité du projet afin de déterminer les moyens nécessaires à sa réalisation (technologies, compétences des équipes, budget...).</li> <li>- Proposer au client la réponse la plus adaptée, construire un argumentaire sur les différentes solutions pour répondre le plus précisément au cahier des charges.</li> <li>- Etudier et prendre en compte le besoin utilisateur afin d'optimiser le rendu final du projet.</li> <li>- Planifier le projet et ses phases en utilisant une méthode de gestion de projet dans le but de garantir un délai de livraison.</li> <li>- Organiser et animer les réunions de lancement du projet afin de coordonner les équipes (designer(s), intégrateur(s), développeur(s)...</li> </ul>	<p><u>Partie 1 :</u> Entretien oral préparé sur la base d'un scénario écrit. Rédaction d'une proposition commerciale.</p> <p><u>Objectifs :</u> Tester la compétence du candidat sur sa capacité d'auditer un client, de se projeter dans une relation suivie avec lui et d'établir l'offre commerciale.</p> <p><u>Durée :</u> Entretien oral : (45 minutes). Réalisation d'un devis (estimatif et planification du projet), (120 minutes).</p> <p><u>Documents mis à disposition :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Document publicitaire d'entreprise, photos, textes, films, ancien site de l'entreprise à refondre.</li> <li>- Exposé des problématiques du client.</li> </ul> <p><u>Notation :</u> Note sur 10.</p>	<p><u>CRITERES D'APPRECIATION</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une méthodologie de conduite d'entretien est suivie.</li> <li>- Des questions sur l'entreprise, sur sa culture, son histoire, ses projets... sont posées.</li> <li>- Les objectifs stratégiques sont compris.</li> <li>- La demande et objectifs du client sont synthétisés.</li> <li>- Des solutions (techniques, visuels...) sont proposées au client.</li> <li>- Les possibilités de prestations en terme de suivi de projet / client sont énoncées.</li> <li>- La proposition commerciale et le devis sont cohérents avec le projet (d'innovation, sur le budget, sur les tendances du design à retenir...)</li> <li>- La décomposition de la planification du projet est rationnelle.</li> </ul> <p><u>Barème de notation</u> Indicateurs de réussite :</p> <p><b>Très convenable</b> : (7 à 10). <b>Convenable</b> : (5 à 6). <b>Insuffisant</b> : (2 à 4). <b>Très insuffisant</b> : (&lt;2/10).</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p><b>A3 – Conception de l'architecture Front-end.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Création de l'architecture et de l'arborescence du site.</li> <li>- Identification des fonctionnalités et de l'ergonomie du site (UX design).</li> <li>- Agrégation et organisation de l'information à inclure sur le site.</li> </ul> <p><b>A4 : Conception de la maquette.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conception ergonomique (zoning, wireframe (maquette fonctionnelle) et prototype).</li> <li>- Création de l'habillage graphique (Moodboard, style tiles, mockup).</li> <li>- Optimisation de l'interaction des utilisateurs avec le produit (UI design).</li> <li>- Identification d'une stratégie de référencement.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Choisir la méthode de conception et définir l'architecture de l'application web pour organiser la mise en œuvre du site web.</li> <li>- Formaliser l'arborescence et la scénariser afin de la modifier et de la partager avec le client.</li> <li>- Hiérarchiser un système de navigation optimal, convivial qui facilite l'expérience utilisateur.</li> <li>- Proposer une édition web dans le cadre de la législation, des normes et des usages.</li> <li>- Organiser l'information à l'aide des indices visuels et universellement reconnaissables en appliquant les techniques UI Design, pour optimiser l'expérience utilisateur.</li> <li>- Optimiser un dispositif de navigation efficace en catégories et sous-catégories afin d'organiser le contenu texte pour certains mots-clés, faire ressortir les éléments du texte et services et produits.</li> <li>- Définir une approche fonctionnelle et stratégique pour repositionner les attentes liées aux actions de référencement.</li> </ul>	<p><u>Partie 2 :</u></p> <p>A partir d'une demande exprimée dans un cas pratique, le candidat devra proposer une maquette de site avec son arborescence.</p> <p><u>Objectifs :</u> Evaluer le candidat sur le design graphique, le concept, l'ergonomie ainsi que sur la façon de se démarquer.</p> <p><u>Lieu :</u> AP Formation.</p> <p><u>Durée :</u> 7 heures.</p> <p><u>Documents mis à disposition :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'expression de la demande du client.</li> <li>- Exposé des problématiques du client. (cahier des charges).</li> </ul> <p><u>Notation :</u> Note sur 10.</p>	<p>CRITERES D'APPRECIATION</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le contenu est ordonné, regroupé et sectorisé.</li> <li>- L'architecture de l'information découle du modèle marketing, de la stratégie de produit et surtout de l'expérience de l'utilisateur.</li> <li>- La charte graphique proposée est conforme à l'identité du site.</li> <li>- La maquette réalisée tient compte des nouvelles tendances.</li> <li>- Les composants types des pages modèles et leurs interactions sont réalisés.</li> <li>- Le design proposé fait preuve d'originalité.</li> <li>- Les techniques de création graphique sont maîtrisées.</li> </ul> <p>SEUILS REQUIS ou Barème de notation</p> <p><b>Très convenable</b> : (7 à 10).  <b>Convenable</b> : (5 à 6).  <b>Insuffisant</b> : (2 à 4).  <b>Très insuffisant</b> : (&lt;2/10).</p>
--	--	--	---

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p><b>Bloc 2 – Réalisation, déploiement et suivi du projet.</b></p> <p><b>A1 - Gestion des données.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Compilation des textes, éléments vidéos, sons...</li> <li>- Paramétrage du système de gestion du contenu (CMS).</li> </ul> <p><b>A2 - Réalisation front et back-end du site web ou e-commerce.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fabrication de l'architecture du site, intégration des pages et des divers composants du site.</li> <li>- Conception de l'interactivité et des contenus spécifiques (animations, blogs, ...).</li> <li>- Programmation et intégration des scripts pour construire des pages dynamiques.</li> <li>- Promotion du site, création du référencement naturel, payant et des réseaux sociaux.</li> </ul> <p><b>A3 – Déploiement.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Validation des tests de : performance, charge, sécurité, d'ergonomie, de code, d'intégration, responsive...</li> <li>- Installation/paramétrage serveur.</li> <li>- Rédaction d'un document technique.</li> </ul> <p><b>A4 – Supervision du projet.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestion de l'interface avec les administrateurs du serveur.</li> <li>- Assistance pour la mise à jour et l'amélioration du site.</li> <li>- Formation des acteurs intervenant sur les contenus.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organiser des circuits pour le recueil et la validation des informations afin de certifier les données retenues.</li> <li>- Choisir les logiciels et langages adéquats d'infographie, de CMS, d'interactivité, de vidéo, de référencement pour utiliser la technologie la plus adaptée au projet.</li> <li>- Intégrer les pages web en prenant en compte leurs adaptations en fonctions des matériels (responsive Design) pour respecter les normes et standards de l'Internet et du multimédia.</li> <li>- Intégrer des contraintes et règles liées à la sécurité du site web ou e-commerce afin de garantir l'intégrité des données.</li> <li>- Coder les pages web client/serveurs en fonction des contraintes exposées.</li> <li>- Optimiser le référencement du site, seo, sea, smo pour assurer la meilleure visibilité sur l'ensemble des médias.</li> <li>- Elaborer et exécuter des procédures de tests pour garantir la conformité avec les exigences de conception.</li> <li>- Transmettre un certain nombre de savoir-faire en adaptant ses explications à l'équipe du projet dans le but d'harmoniser les méthodes de travail.</li> <li>- Conduire le projet au quotidien dans ses différentes dimensions (humaine, économique, délais, qualité) pour permettre une livraison conforme.</li> <li>- Accompagner les contributeurs dans la mise à jour du site et sur l'évolution des fonctionnalités avec la finalité de les rendre autonomes.</li> </ul>	<p><u>Définition :</u></p> <p>A partir d'une maquette de site représentant différents niveaux de pages le candidat devra réaliser l'intégration des principales fonctionnalités de ce site.</p> <p><u>Objectifs :</u></p> <p>Evaluer la capacité des candidats à rendre un travail finalisé avec une contrainte de temps.</p> <p>Vérifier les connaissances et la maîtrise technique.</p> <p><u>Lieu :</u> AP Formation.</p> <p><u>Durée :</u> 7 heures.</p> <p><u>Documents mis à disposition :</u></p> <p>Cahier des charges, Photos, docs papiers, rush vidéo, logiciels, logo sur papier, fiches produits.</p> <p><u>Notation :</u> Note sur 20.</p>	<p><u>CRITERES D'APPRECIATION</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le chemin de fer (l'architecture) est conforme à celui décrit dans le cahier des charges.</li> <li>- Le site est compatible avec les normes de codage du w3c.</li> <li>- L'accessibilité du site est respectée (responsive design).</li> <li>- Les animations et le dispositif de navigation sont fonctionnels</li> <li>- Les liens (internes et externes) sont valides et actifs.</li> <li>- Les scripts et modules de pages dynamiques sont exempts d'erreurs</li> <li>- Les outils de création multimédia, des langages web sont maîtrisés.</li> <li>- L'évolutivité de la production est prévue.</li> </ul> <p><u>SEUILS REQUIS ou Barème de notation</u></p> <p><b>Très convenable :</b> (15 à 20).  <b>Convenable :</b> (10 à 14).  <b>Insuffisant :</b> (7 à 9).  <b>Très insuffisant :</b> (&lt;6/20).</p>
--	--	--	---

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<b>Bloc 3 – Gestion organisationnelle et commerciale du projet.</b>			<u>CRITERES D'APPRECIATION</u>
<p><b>A1 - Gestion de projet.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Détermination des besoins en ressources humaines.</li> <li>- Constitution d'une équipe.</li> <li>- Elaboration, suivi et évaluation de budget.</li> <li>- Vérification des plannings.</li> <li>- Détermination de l'organisation et suivi administratif.</li> </ul> <p><b>A2 – Gestion commerciale.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Détermination de la position stratégique des produits.</li> <li>- Mise en place d'une stratégie de promotion.</li> <li>- Réalisation du plan de prospection commerciale.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organiser le pilotage à travers la coordination des activités afin d'optimiser la productivité des équipes.</li> <li>- Répartir et planifier les activités en fonction des contraintes pour respecter les délais.</li> <li>- Veiller à la réactivité et à la qualité des services rendus au client en tenant compte de la charge de travail de l'équipe.</li> <li>- Evaluer les performances des membres de l'équipe afin d'améliorer le process de production.</li> <li>- Impulser et conduire les changements permettant d'inscrire l'entreprise dans une dynamique de développement (de son offre de service).</li> <li>- Veiller à développer les compétences des membres de l'équipe et leurs performances collectives et individuelles.</li> <li>- Mettre en œuvre les méthodes et les démarches d'élaboration des coûts, de la gestion budgétaire afin de respecter les contraintes du client.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser le marché et positionner les produits afin d'être en adéquation avec la cible marketing.</li> <li>- Concevoir et réaliser des outils de promotion pour renforcer l'image de marque.</li> <li>- Générer des prospects.</li> <li>- Définir un argumentaire afin de faciliter la mise en œuvre de la ligne éditoriale liée au projet.</li> <li>- Mettre en avant les points forts de l'entreprise pour faciliter la mise en œuvre commerciale du projet.</li> </ul>	<p><u>Définition :</u></p> <p>Entretien oral sur un mémoire de fin d'étude, basé sur un projet de développement de service, de produit ou de web-application défini. Le candidat montrera les différentes étapes du suivi du projet et les actions commerciales envisagées.</p> <p><u>Objectifs :</u></p> <p>Evaluer les capacités de gestion de projet et de mise en place d'une stratégie commerciale.</p> <p><u>Lieu :</u> AP Formation.</p> <p><u>Durée :</u></p> <p>1 heure en fin de formation.</p> <p><u>Notation :</u> Note sur 20.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le management de projet est bien organisé étayé d'outils, d'une méthode et d'un compte rendu pertinent.</li> <li>- Une offre marketing 4P (Produit, Prix, Place (distribution), Promotion (communication)) est mise en place.</li> <li>- Une stratégie et une planification commerciale sont proposées.</li> <li>- Les tableaux de bord de gestion sont créés.</li> <li>- Les avantages concurrentiels sont mis en avant sur les plaquettes.</li> </ul> <p><u>SEUILS REQUIS ou Barème de notation</u></p> <p><b>Très convenable</b> : (15 à 20).  <b>Convenable</b> : (10 à 14).  <b>Insuffisant</b> : (7 à 9).  <b>Très insuffisant</b> : (&lt;6/20).</p>

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle