

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL d'EVALUATION	
		Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
<p>Détecter de nouvelles opportunités de croissance au profit d'une entreprise</p> <p><i>Emplois visés : Responsables Produits / Marchés / Growth Hacker/ Assistant Marketing / Business Développeur / Inbound Marketer</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Maîtriser les outils de veille économique et concurrentielle ✓ Mener des études quantitatives et qualitatives en utilisant les ressources ad-hoc ✓ Savoir analyser un marché national ou international en prenant en compte l'environnement économique, législatif et sociétal. Etablir un diagnostic externe <p>Savoir-être associés : être curieux, savoir travailler en équipe, savoir prioriser, synthétiser et analyser des informations, s'exprimer de façon structurée à l'écrit et à l'oral, manager une équipe</p>	<p>Dossier « Etude documentaire » au profit d'une entreprise commanditaire en 1^{ère} année (3 ECTS) et PCEV (projet de création d'entreprise virtuelle) en 2^{ème} année (6 ECTS)</p> <p>Dossier et présentation orale « Etudes de marchés quantitatives et qualitatives » au profit d'une entreprise commanditaire en 1^{ère} année (3 ECTS) et PCEV (projet de création d'entreprise virtuelle) en 2^{ème} année (6 ECTS)</p> <p>Contrôles de connaissances, études de cas et examens des enseignements didactiques : -introduction au Marketing, (3 ECTS) -environnement économique, (3 ECTS) -développement durable et RSE (3 ECTS) -règlementation des marchés (3 ECTS)</p>	<p>Qualité de présentation et d'analyse de l'entreprise, du marché, de l'offre, de l'environnement économique, durable, sociétal...+ critères « de forme »</p> <p>Qualité de l'analyse des résultats de l'étude de marché et pertinence des préconisations et du diagnostic externe + critères « de forme » du dossier + présentation et argumentation lors de la présentation orale du dossier.</p> <p>Prise en compte des éléments de contexte</p> <p>Restitution des concepts fondamentaux Pertinence de l'analyse Etudes de cas</p>
<p>Bâtir un plan Marketing innovant en autonomie</p> <p><i>Emplois visés : Creativ Strategist / Chargé de Communication / Community Manager / Yield Manager</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Savoir analyser le plan marketing d'une entreprise et établir un diagnostic marketing interne. ✓ Connaître les nouveaux outils et concepts à prendre en compte pour élaborer un plan marketing adapté aux nouveaux marchés, y compris au niveau international. <p>Savoir-être associés : créativité, autonomie dans la prise de décisions, être capable de justifier des idées et faire des préconisations</p>	<p>Dossier et présentation orale du plan d'actions marketing au profit d'une entreprise commanditaire en 1^{ère} année (5 ECTS) et PCEV (projet de création d'entreprise virtuelle) en 2^{ème} année (5 ECTS)</p> <p>Contrôles de connaissances et examens des enseignements didactiques : -Marketing Mix (10 ECTS) -Analyse et stratégie marketing (5 ECTS) -Web marketing et réseaux sociaux (5 ECTS)</p>	<p>Qualité du diagnostic réalisé Cohérence du plan d'actions en fonction du marché, de la cible, des ressources.... Pertinence des décisions et des préconisations + critères « de forme » du dossier + présentation et argumentation lors de la présentation orale du dossier.</p> <p>Appropriation des concepts (prix, produit, logistique et distribution) et des outils marketing de communication.</p>

<p>Mettre en œuvre toutes les actions permettant d'augmenter le C.A. de l'entreprise</p> <p><i>Emplois visés : Business Developer / Acheteur / Assistant commercial / Commercial export</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Maitriser les techniques de négociation dans un contexte BtoC ou BTOB ✓ Etre capable de proposer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales cohérent ✓ Utiliser un outil CRM existant ou en initier un ✓ Maîtriser le processus et les outils d'une G.R.C. <p><i>Savoir-être associés : écouter, faire preuve d'empathie, argumenter et créer de la confiance</i></p>	<p>Mises en situation (sketchs et simulations) en 1^{ère} (5 ECTS), 2^{ème} (5 ECTS), et 3^{ème} années (5 ECTS), dans des contextes de négociation BtoB, BtoC et d'achat.</p> <p>Dossier et présentation orale du plan d'actions commercial au profit d'une entreprise commanditaire en 1^{ère} année (5 ECTS), et PCEV (projet de création d'entreprise virtuelle) en 2^{ème} année (5 ECTS),</p> <p>Analyse d'outils de GRC existants dans les entreprises et préconisations (5 ECTS),</p>	<p>Maîtrise des différents étapes d'une négociation de la découverte du client à la conclusion</p> <p>Qualité de l'argumentation et des réponses aux objections</p> <p>Connaissance de l'ensemble des outils de commercialisation</p> <p>Pertinence du plan d'actions proposé en fonction de la cible, des produits et des ressources de l'entreprise</p> <p>Connaissance des outils de la Gestion de la Relation Clients / Analyse / Préconisations</p> <p>Capacité à améliorer les fonctionnalités d'un outil CRM</p>
<p>Analyser et bâtir des tableaux de bord commerciaux et financiers</p> <p><i>Emplois visés : Acheteur / Chef de rayon / Chef des ventes / Directeur de magasin / Responsable promotion des ventes</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Savoir analyser et élaborer bilan et un compte de résultats ✓ Calculer la rentabilité d'une action / projet grâce à la mise en œuvre d'indicateurs de gestion <p><i>Savoir-être associés : rigueur, analyse, rendre compte</i></p>	<p>Contrôle continu des connaissances (5ECTS) et Examen (5ECTS) de l'enseignement de comptabilité et de gestion commerciale (5ECTS)</p> <p>Contrôle continu des enseignements de contrôle de gestion (5ECTS) et d'analyse financière (5ECTS)</p> <p>Projet de création d'entreprise virtuelle (bilan d'ouverture et compte de résultat des 3 premiers exercices) (5ECTS)</p>	<p>-Compréhension du processus d'élaboration des états financiers -</p> <p>Réalisation des écritures de base de la comptabilité des socs commerciales -</p> <p>Appropriation des documents de synthèse -</p> <p>Maîtrise des techniques de calcul des coûts</p> <p>-Construction d'une analyse financière pertinente d'une entreprise</p>
<p>Gérer un projet ou création d'entreprise</p> <p><i>Emplois visés : créateurs ou repreneurs d'entreprises</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Maîtriser les outils de gestion de projet ✓ Mettre en œuvre des politiques de création de produits ou services d'un point de vue Marketing <p><i>Savoir-être associés : créativité, capacité à prendre des initiatives et à convaincre, avoir un esprit entrepreneurial</i></p>	<p>Projets Marketing (1ère année) (5ECTS)</p> <p>Séminaire créativité (2^{ème} année) (5ECTS)</p> <p>Projets de création d'entreprises virtuelles (5ECTS)</p> <p>Projets de développement international (3ème année) (5ECTS)</p> <p>Projets au profit des entreprises accueillant des alternants (5ECTS)</p> <p>Evaluation des savoir-être lors des travaux de groupe (5ECTS)</p>	<p>Utiliser les outils de rétro-planning et de gestion de projet</p> <p>Capacité à réaliser un business plan cohérent</p> <p>Maîtriser les technicités de créativité</p> <p>Mettre en œuvre un comportement de futur entrepreneur : argumenter, travailler en équipe et prendre des initiatives</p>

<p>Exercer une activité internationale en France ou à l'étranger</p> <p><i>Emplois visés : assistants ou responsables Export ou emplois cités ci-dessus exercés à l'étranger</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Etre autonome pour s'exprimer et argumenter en Anglais et en Espagnol ✓ Etre capable de travailler au sein d'équipes multiculturelles et connaître la culture « professionnelle » de ses interlocuteurs <p>Savoir-être associés : ouverture d'esprit, interculturalité, respect des différences</p>	<p>Contrôles continus et examens dans le cadre des enseignements d'Anglais et d'Espagnol (30 ECTS)</p> <p>Validations des modules enseignés en Anglais (à Pau ou en universités partenaires anglophones) et en Espagnol (au sein d'universités partenaires hispanophones)</p> <p>Travaux en équipes multiculturelles à Pau grâce à la mobilité entrante sur les semestres 4 et 5 du programme, en universités partenaires, ou lors des stages à l'étranger (semestres 4 et 6)</p> <p>Restitutions orales des expériences professionnelles à l'étranger</p> <p>Evaluation des entreprises d'accueil à l'étranger</p>	<p>Connaissance et mise en pratique du vocabulaire courant, puis spécifique au domaine d'activité marketing – commerce.</p> <p>Respect des règles de grammaire</p> <p>Capacité à s'exprimer et se faire comprendre dans les 2 langues dans les domaines « de la vie courante » et progressivement professionnelle</p> <p>Adaptabilité</p> <p>Empathie</p> <p>Capacité à travailler en équipes de différentes nationalités</p> <p>Fluidité verbale</p> <p>Argumentation en langue étrangère</p> <p>Implication, adaptation, respect des règles de vie, compétences techniques</p>