

BLOC 1 : Conception d'une stratégie commerciale à partir d'un diagnostic global

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS et TACHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TACHES	COMPÉTENCES ÉVALUÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
11 - Mise en œuvre d'une démarche de diagnostic	<ul style="list-style-type: none"> · 11-1 Recenser et synthétiser les données et informations historiques et actuelles de l'entreprise (CA, résultats nets, statut juridique, évènements clés, notoriété, réputation, etc.) afin d'appréhender sa structure générale · 11-2 Evaluer les ressources internes de l'entreprise (humaines, matérielles, techniques, commerciales) afin de mesurer son potentiel · 11-3 Identifier les signes distinctifs de qualité pour satisfaire et fidéliser les clients · 11-4 Analyser son marché et l'offre de la concurrence pour positionner son entreprise · 11-5 Identifier ses facteurs clés de succès et ses points faibles pour optimiser l'organisation 	Toutes	<p>Diagnostic d'une entreprise tierce 30%</p> <p>Rédaction d'un dossier écrit (25 à 30 pages) + présentation orale (20')</p> <p>Sur la base d'une période d'observation en entreprise tierce</p> <p>Evaluation par un intervenant à partir d'une grille d'évaluation critériée</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Pertinence et exhaustivité des données recueillies · Degré d'appropriation de l'environnement externe de l'entreprise · Capacité d'argumentation · Production de documents (écrit et PWP) de qualité professionnelle · ...
12 - Elaboration d'outils de pilotage de l'activité commerciale	<ul style="list-style-type: none"> · 12-1 Identifier le réseau relationnel et l'ensemble des partenaires (clients, fournisseurs, banque) pour définir son offre commerciale · 12-2 Construire des outils d'analyse et de suivi de son portefeuille clients pour avoir une vision chiffrée de son activité et déterminer les actions d'accompagnement nécessaires · 12-3 Mettre en place une politique d'écoute et de satisfaction du client pour améliorer son offre 	<ul style="list-style-type: none"> · 122 · 123 · 131 · 132 · 133 · 134 	<p>Diagnostic de stratégie commerciale de son entreprise 50%</p> <p>Rédaction d'un dossier écrit avec analyse du portefeuille client et définition d'objectifs commerciaux</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Clarté et cohérence de conception de la stratégie · Cohérence et précision du SWOT · Etablissement d'objectif SMART
13 - Définition et déclinaison de sa politique de communication commerciale	<ul style="list-style-type: none"> · 13-1 Identifier son identité commerciale afin de décliner les outils print et digitaux à mettre en place · 13-2 Mesurer l'impact de ces outils afin d'adapter sa communication · 13-3 Développer des techniques de vente (écoute, négociation, argumentation, conseil) afin d'adapter son offre aux besoins de ses clients et d'atteindre ses objectifs commerciaux · 13-4 Négocier avec ses différents partenaires (maître d'œuvre et maître d'ouvrage, fournisseurs, autres entreprises) afin d'offrir à sa clientèle un rapport qualité / prix optimal 		<p>Oral de vente 20%</p> <p>Mise en situation (5-10')</p> <p>Evaluations par un intervenant à partir de grilles d'évaluation critériée</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Découverte des attentes client · Qualité de l'argumentation · Traitement des objections · ...

BLOC 2 : Gestion comptable et financière

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS et TACHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TACHES	COMPÉTENCES EVALUÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
21 - Etude de prix et suivi analytique de chantiers	<ul style="list-style-type: none"> · 21-1 Déterminer les coûts de revient de chaque activité afin d'en faire une lecture analytique · 21-2 Analyser les situations périodiques des chantiers afin de suivre l'évolution de l'activité · 21-3 Définir et faire respecter le budget dans le cadre d'un prévisionnel afin d'assurer un contrôle a priori · 21-4 Contrôler la gestion des achats (fournisseurs, assureurs, banquiers ...) pour optimiser ses prix de revient 	· 211	3 études de cas Prix de revient et suivi analytique de chantier (Cas Valier) Ecrit / Individuel (20%) Tableaux de bord et budget prévisionnel Ecrit / Individuel (30%)	<ul style="list-style-type: none"> · Exploitation des données comptables : FG, MB, Kp et Kv ... pour déterminer un bénéfice chantier · Arbitrage des charges : frais généraux/coûts directs · Pertinence du budget · Cohérence du prévisionnel
		· 212		
		· 213		
22 - Gestion financière de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> · 22-1 Renseigner et exploiter les tableaux de bord pour analyser les résultats et effectuer un suivi avec le comptable · 22-2 Exploiter les bilans, compte de résultats, amortissements, comptes de charges afin d'évaluer la santé financière de l'entreprise en utilisant les outils informatiques adaptés · 22-3 Assurer le suivi des moyens de recouvrement et le niveau d'endettement de l'entreprise afin de maintenir sa solvabilité 	· 221	Analyse financière Ecrit + oral / Individuel (50%) Evaluations par un intervenant	<ul style="list-style-type: none"> · Recherche des informations dans les liasses fiscales · Traitement des données · Pertinence de l'analyse : production, valeur ajoutée, EBE, CAF, FRN, BFR ...
		· 222		

BLOC 3 : Gestion administrative et réglementation

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS et TACHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TACHES	COMPÉTENCES EVALUÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
31 - Formalisation de la politique contractuelle de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> · 31-1 Etablir la relation contractuelle par l'utilisation de documents commerciaux pour être en conformité avec la législation · 31-2 Contractualiser avec ses partenaires dans le respect de la réglementation en vue de prévenir les litiges 	Toutes	Production d'outils de pilotage administratif Et consultation d'un "expert pro" (expert-comptable, fédération professionnelle, organisme de prévention ...)	Production d'au moins 5 documents parmi cette liste : Feuille d'heures, PV de réception, Document Unique, Plan de prévention, Règlement Intérieur, livret d'accueil, affichage obligatoire, CGV, assurance, CR d'entretien professionnel
32 - Application du droit social et optimisation des conditions de travail	<ul style="list-style-type: none"> · 32-1 Gérer, dans le respect du droit social, les parcours professionnels des collaborateurs (salaires, promotions, entretiens professionnels, formation ...) afin de répondre aux besoins de l'entreprise et aux attentes des salariés · 32-2 Faire appliquer la réglementation en matière de sécurité afin de préserver la santé et l'intégrité physique des salariés · 32-3 Développer la prévention en mettant en place une politique d'amélioration des conditions de travail pour assurer la sécurité des salariés 	Toutes	Evaluation par un intervenant	

BLOC 4 : Organisation et management des ressources humaines

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS et TACHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TACHES	COMPÉTENCES EVALUÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
41 - Organisation des ressources humaines de l'entreprise en articulant les 2 composantes : structure / chantier	<ul style="list-style-type: none"> · 41-1 Planifier l'organisation et la mise en œuvre du plan d'actions en vue d'atteindre les objectifs dans les délais · 41-2 Répartir les tâches selon les compétences des collaborateurs afin d'impliquer chacun · 41-3 Contrôler le processus de réalisation, mesurer les écarts et définir les actions correctives pour garantir l'atteinte des objectifs · 41-4 Organiser son temps de dirigeant afin d'assurer une veille (RH, technique, marché, ...) pour son entreprise 	Toutes	<p>Conduite de projet (50%) Réalisation d'une action collective à vocation solidaire sur 10 mois Oral + Ecrit + Pratique Individuel + collectif Évalué par les partenaires et par l'intervenant en charge du suivi des projets</p>	Utilisation pragmatique des outils de conduite de projet : note de cadrage, planning, budget, organigramme, ... Qualité du management de projet (humain et technique) Validité des résultats au regard des objectifs fixés Efficience de la com externe Usage des TIC
42 - Gestion des compétences et fidélisation dans une démarche d'anticipation	<ul style="list-style-type: none"> · 42-1 Identifier les besoins en compétences afin de réaliser le plan d'activités de l'entreprise · 42-2 Recruter selon les besoins et fidéliser les salariés afin de pérenniser et développer l'entreprise · 42-3 Valoriser les entretiens individuels pour gérer ses RH et les parcours de ses collaborateurs 	Toutes	<p>Études de cas (50%) écrit + oral Rédaction d'une fiche de poste + Cas oral Évaluées par les intervenants en charge du module concerné</p>	Qualité de la description des activités, de l'organisation hiérarchique, délégation, adéquation au contexte. Capacité à analyser une situation donnée et à apporter des solutions adaptées.
43 - Animation des ressources humaines de l'entreprise en articulant les 2 composantes : structure / chantier	<ul style="list-style-type: none"> · 43-1 Animer et fédérer les équipes pour développer le sentiment d'appartenance en tenant compte des styles de management · 43-2 Créer le dialogue et réguler les échanges, résoudre les conflits afin de maintenir la cohésion des équipes · 43-3 Mettre en place la délégation pour rendre autonome les équipes 	Toutes		

BLOC 5 : du diagnostic au plan d'actions : élaboration d'un projet (dans une perspective de reprise ou de développement d'activité)

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS		RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITÉS et TACHES	COMPÉTENCES ASSOCIÉES AUX ACTIVITÉS ET TACHES	COMPÉTENCES ÉVALUÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
51 - Elaboration et pilotage de la stratégie générale dans une perspective de reprise ou de développement d'activité	<ul style="list-style-type: none"> 51-1 A partir d'un diagnostic cohérent (diagnostic général et analyse financière), concevoir son plan d'action pour identifier les champs d'actions prioritaires (RH, marché, finance ...) 51-2 Hiérarchiser l'ensemble des actions à mettre en œuvre pour élaborer un planning 51-3 Qualifier et quantifier les moyens nécessaires (humains, matériels, informatiques, financiers) à l'atteinte des objectifs pour réaliser les plans d'investissement 	Toutes	<p>Epreuve finale : Projet Professionnel écrit + oral</p>	<ul style="list-style-type: none"> Présentation générale de l'entreprise Analyse financière, état des lieux Analyse financière, actions correctives Diagnostic stratégique de l'entreprise Plan d'actions pour l'entreprise Mon projet personnel Valorisation de l'entreprise Savoir communiquer à l'oral Capacité d'argumentation Capacité de recul et d'ouverture (grille détaillée page 6)
52 - Elaboration et suivi d'un plan d'actions commerciales dans une perspective de reprise ou de développement	<ul style="list-style-type: none"> 52-1 Rechercher activement de nouveaux marchés (par le biais d'études de marchés, de prospections, de constitution d'un réseau professionnel, ...) afin de conforter et développer ses résultats 52-2 Etablir des plans d'actions à court, moyen et long terme et en déduire des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour obtenir de meilleures performances commerciales 52-3 Définir des outils de suivi d'activité commerciale en vue d'optimiser le pilotage 	Toutes		
53 - Identification et appropriation/ incarnation des valeurs et de l'identité de l'entreprise dans une perspective de reprise ou de développement	<ul style="list-style-type: none"> 53-1 Déterminer les valeurs de l'entreprise en prenant en compte son histoire, son environnement, ses choix de dirigeant afin de donner du sens à son action d'entrepreneur 53-2 Développer une communication externe sur les atouts de l'entreprise afin de se démarquer en affichant son identité propre 53-3 Analyser sa pratique de dirigeant d'entreprise du bâtiment pour dégager des pistes de progrès 	531 et 532	Soutenance orale du Projet Professionnel, Oral / Individuel Evalué par le jury de fin de formation : 4 entrepreneurs + 1 représentant ESJDB (60%)	
54 - Valorisation de l'entreprise et étude du plan de financement	<ul style="list-style-type: none"> 54-1 Evaluer la valeur de l'entreprise au regard de l'analyse financière pour déterminer ses choix de gestion 54-2 Elaborer des scenarii de financement pour préparer une transmission 54-3 Effectuer des choix de fiscalité en vue d'optimiser son résultat 	541 542		

CRITERES D'EVALUATION BLOC 5

Critères	A=5	B=4	C=2	D=1
Présentation générale de l'entreprise	Présentation synthétique offrant une vision globale les caractéristiques suivantes : Fiche signalétique Moyens humains et politique RH, Management du dirigeant, Culture et valeurs Outils de production Marchés et clients Action commerciale	Présentation synthétique offrant une vision globale de l'entreprise avec liste des caractéristiques clefs mais un élément est manquant. Ou Globalement présenté mais cela manque de synthèse	Présentation offrant une vision globale de l'entreprise avec liste des caractéristiques clefs mais plusieurs éléments manquants. Ou Les éléments sont présents, mais difficulté à comprendre l'ensemble des interactions	Présentation sommaire et partielle de l'entreprise.
Exemples pour le point 2 : Organigramme, fiche de poste / age, ancienneté, fidélisation / Plan de formation EI/EP / Politique de motivation / Prévention		Exemples pour le point 5 : locaux, véhicules, parc matériel, équipement (informatique). L'analyse intègre la dimension de gestion (financement, renouvellement, entretien ...)		
Analyse financière, état des lieux	Le candidat présente les documents comptables et les synthétise : Bilan Compte de résultat Trésorerie Prévisionnel Le candidat présente et analyse les SIG EBE FR et BFR CAF	Le candidat n'a pas présenté l'ensemble des documents ou ne les a pas synthétisés. Le candidat a présenté les SIG sauf un élément (EBE ; FR et BFR ou CAF). Le candidat a présenté les éléments nécessaires à comprendre l'état des finances de l'entreprise cependant il en présente une analyse trop partielle.	Le candidat n'a présenté qu'un seul des documents comptables ou la totalité mais de manière confuse et superficielle. Sinon : Le candidat n'a présenté qu'un seul des SIG ou la totalité mais avec analyse trop partielle et abstraite.	Le diagnostic financier de l'entreprise a été sommaire.
Analyse financière, actions correctives	Le candidat propose des actions correctives précises et argumentées, complètes et hiérarchisées	Des actions correctives sont proposées mais partiellement cohérentes au regard de l'analyse financière	Des actions correctives sont incohérentes	Les actions correctives sont absentes ou totalement incohérentes
Diagnostic stratégique de l'entreprise	Sur la base du dossier écrit le candidat présente et commente son diagnostic sur la base d'un SWOT cohérent et précis	Le SWOT est incomplet ou non hiérarchisé	Des éléments clés du diagnostic sont absents ou incohérents	Le diagnostic est absent ou totalement incohérent
Plan d'actions pour l'entreprise	Le plan d'actions est pertinent, les actions sont priorisées et budgétisées, les tâches sont affectées. Le plan d'actions couvre : • Clients, marchés et act° commerciale • Moyens humains et RH • Moyens de productions • Organisation de l'activité (du devis au paiement)	Le plan d'actions est pertinent, mais incomplet ou Le plan d'actions est pertinent, mais non priorisé ni budgétisé ou Le plan d'actions est pertinent, mais non affecté	Plusieurs éléments manquent au plan d'actions : • Actions prioritaires abs • Actions non priorisées • Actions non chiffrées	Le plan d'actions est absent ou totalement incohérent
PEP Mon projet personnel	Le candidat présente un projet ambitieux, cohérent, argumenté et chiffré. Les étapes sont clairement exposées	Le candidat présente un projet cohérent mais la description des étapes est incomplète	Le projet du candidat est imprécis ou manque d'ambition, les étapes ne sont pas identifiées	Le projet personnel est absent ou totalement incohérent
Valorisation de l'entreprise	Le candidat présente et argumente sa valorisation de l'entreprise et la compare à celle de conseils externes. Il présente aussi des scénarii de financement	Le candidat présente et argumente une valorisation de l'entreprise	Le candidat présente une valorisation de l'entreprise mais ne sait pas l'argumenter	La valorisation est absente ou totalement incohérente
Savoir communiquer à l'oral	Le plan est au service du propos L'articulation entre les parties est bien faite Les supports sont pertinents Aisance à l'oral La gestion du temps a été respectée	Les supports comportent quelques fautes d'orthographe Manque d'aisance La gestion du temps a été à peu près respectée	L'exposé est décousu Les supports comportent beaucoup de fautes Mauvaise gestion de l'espace et de la voix Gestion du temps non respectée	Les supports perturbent la compréhension de l'exposé Ils comportent trop de fautes
Capacité d'argumentation	Le candidat démontre une bonne capacité d'argumentation face au jury Il est à l'écoute des questions et sait y répondre de façon pertinente en étant force de proposition Il a une bonne prise en compte de l'auditoire Il fait preuve d'une maîtrise totale du sujet	Il sait argumenter face au jury Il est à l'écoute des questions et sait y répondre mais manque parfois de précision Il a une bonne prise en compte de l'auditoire et fait preuve d'une maîtrise globale du sujet	Il n'est pas à l'écoute des questions. Il laisse des questions sans réponses, ou répond à côté Maîtrise superficielle de son sujet	Ne répond pas aux questions Aucune maîtrise du sujet
Capacité de recul et d'ouverture	Le candidat sait répondre à des questions au-delà du cadre du projet. Il est réaliste et pragmatique, il a le sens de l'autocritique, il sait apporter des axes d'amélioration à sa thèse et sait définir des perspectives	Le candidat sait répondre à des questions hors cadre Sens de l'autocritique mais manque de réalisme et de pragmatisme	Le candidat ne répond que partiellement à des questions environnant son projet	Ne démontre aucune capacité à faire preuve de recul ni d'ouverture Condition qui entraîne un C au module
Total des points	De 40 à 50 = A	De 29 à 39 = B	De 15 à 28 = C	Moins de 15 = D