

Le titulaire du diplôme d'études supérieures en management de l'ISC Paris assure principalement les activités suivantes :

1. Organiser les activités de l'entreprise

Le titulaire du diplôme d'études supérieures en management est un manager opérationnel capable, dans sa pratique professionnelle, d'analyser l'environnement externe de l'organisation et de proposer l'adaptation de l'organisation interne. Cette analyse de l'interne et de l'externe lui permet d'améliorer la vision stratégique des activités.

Il participe au développement stratégique de l'organisation en participant à l'établissement des budgets financiers et des plans d'actions marketing dans le périmètre dont il est en charge.

2. Développer et piloter l'activité commerciale et marketing de l'entreprise

La capacité à créer de la valeur à travers l'offre de produits/services et à la défendre auprès des publics internes (force de vente, acteurs clés, direction financière) et externes (clients, partenaires) est une activité clé du diplômé. Il participe à la commercialisation d'un produit ou d'un service en réalisant les veilles concurrentielles, ainsi que des analyses sur des études de marché et les prévisions de ventes.

3. Contrôler et organiser le reporting des activités et des résultats

Le titulaire du diplôme participe à la mise en place de reporting où sont comparées les données prévisionnelles avec les données réelles. Il collecte l'information auprès des directions opérationnelles, les vérifie, les consolide et analyse les écarts. Il participe à l'amélioration des procédures et des outils de gestion dans son périmètre d'activité et propose des plans d'actions correctifs.

4. Manager des équipes et gérer des projets

Le titulaire du diplôme intervient en chef d'équipe dans le management et l'animation d'une équipe de collaborateurs. Il est le garant du respect des coûts et des plannings.

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<u>Activité 1</u> Conduite et organisation du projet de l'entreprise	BC1-1 Participer à l'élaboration du plan stratégique de l'entreprise, en lien avec le comité de direction	BC1-1 à BC1-3 Projet de fin d'études en groupe de 3 à 4 étudiants- rédaction et défense d'un business plan (création d'une nouvelle activité) devant un jury	- Pertinence des outils de diagnostic mobilisés - Maîtrise du Business Model canvas - Détermination des objectifs stratégiques
	BC1-2 Participer à l'élaboration du business plan		- Pertinence du plan de financement - Pertinence du plan d'actions marketing
	BC1-3 Participer à l'élaboration des budgets annuels de l'entreprise		- Cohérence du budget annuel avec les objectifs stratégiques proposés
	BC1-4 Coordonner l'activité des différents services avec le comité de direction	BC1-4 Mise en situation professionnelle	- Alignement des activités des services avec les objectifs stratégiques proposés
	BC1-5 Assurer la gestion administrative, sociale et humaine des salariés	BC1-5 Étude de cas dans le cadre d'un examen individuel	- Pertinence des actions menées envers les salariés
<u>Activités 2</u>	BC2-1 Détecter et proposer des opportunités de développement	BC2-1 Réalisation d'une étude de marché	- Identification de segments de marché attractifs - Profondeur d'analyse
	BC2-2 Animer et suivre l'activité commerciale	BC2-2 Mise en situation professionnelle et étude de cas	- Capacité à motiver et à gérer une équipe commerciale - Efficacité des indicateurs commerciaux choisis
	BC2-3 Définir et mettre en œuvre une politique de gestion de la relation client	BC2-3 Projet de fin études	- Pertinence et faisabilité de la politique de relation client

Développement et pilotage de l'activité commerciale et marketing de l'entreprise	BC2-4 Définir et mettre en œuvre une politique de marketing, communication produit /service	BC2-4 Business Game	<ul style="list-style-type: none"> - Cohérence du Marketing Mix - Efficacité des canaux de communication
<u>Activités 3</u> Contrôle et reporting des activités et des résultats	BC3-1 Contrôler le respect de l'application des processus internes et normes de qualité	BC3-1 Etudes de cas	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence et choix des indicateurs de qualité - Cohérence des processus mis en œuvre
	BC3-2 Structurer, consolider les informations comptables et budgétaires	BC3-2 Etudes de cas	<ul style="list-style-type: none"> - Cohérence et adéquation des documents comptables présentés
	BC3-3 Suivre la comptabilité générale ou analytique	BC3-3 Business Game	<ul style="list-style-type: none"> - Habileté à interpréter la situation financière dans un contexte donné
	BC3-4 Mettre en place des outils de contrôle d'activité et d'aide à la décision	BC3-4 Projet de fin d'études	<ul style="list-style-type: none"> - Cohérence et efficacité des outils proposés
	BC3-5 Réaliser des études financières.	BC3-5 Etudes de cas issus de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence de solutions financières apportées dans un contexte donné
<u>Activité 4</u> Management des équipes et des projets	BC4-1 Constituer, organiser et animer une équipe	BC4-1 Mise en situation professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> - Cohésion et efficacité de l'équipe construite - Capacité à mener une équipe en fonction d'un objectif donné
	BC4-2 Prévenir et gérer les conflits	BC4-2 Mise en situation professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier des facteurs individuels potentiellement générateurs de conflits - Efficacité de la médiation proposée dans un contexte de groupe
	BC4-3 Savoir mettre en œuvre un projet dans le respect des enjeux de qualité/coût/délais	BC4-3 Projet de fin d'études et études de cas	<ul style="list-style-type: none"> - Capacité à proposer un plan de projet en respectant les contraintes donnés.
	BC4-4 Savoir animer des réunions.	BC4-4 Mise en situation professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> - Habileté à adopter une attitude managériale envers les équipes