

Blocs de compétences
Certification « Manager Digital »

B1. Concevoir une stratégie de transformation digitale pour améliorer la productivité de l'entreprise	B2. Conduire des projets dans le but d'intégrer des technologies numériques aux processus et aux pratiques de l'organisation	B3. Structurer la réflexion et établir un plan d'action marketing et commercial multi canal pour développer le volume d'affaires existant	B4. Concevoir et mettre en place une plateforme de marque pour développer l'actif de marque dans un contexte digital international	B5. Superviser le développement et piloter la mise en place d'une plateforme e-commerce pour développer le chiffre d'affaires et le service client
---	--	---	--	--

Chaque bloc peut être validé séparément et donne lieu à la délivrance d'un certificat spécifique.

La certification est accessible par capitalisation des blocs de compétences qui la composent. Pour obtenir l'intégralité du titre *Manager Digital*, une évaluation transversale à l'ensemble des blocs de compétences doit être validée à travers une thèse professionnelle.

La thèse professionnelle permet d'acquérir des compétences transverses aux cinq blocs de compétences, pour appréhender une situation managériale et formuler des recommandations. Le sujet de la thèse professionnelle doit être choisi en rapport avec un réel besoin exprimé par une entreprise et en lien avec le marketing digital ou la transformation des entreprises par le digital.

Évaluation :

- Rendu écrit individuel de 80 pages hors annexe
- Analyse du document écrit par un jury mixte académique et professionnel
- Soutenance orale devant un jury mixte académique et professionnel

<p>RNCP35198 - Bloc n°1</p> <p>B1. Concevoir une stratégie de transformation digitale pour améliorer la productivité de l'entreprise</p> <p>Un Certificat de compétences est délivré à l'issue de la validation du bloc de compétences B1 de la certification</p>	<p><u>Descriptif Bloc B1.</u></p> <p>B1.C1. Elaborer un diagnostic de la situation digitale de l'entreprise pour identifier les projets organisationnels et techniques où les technologies numériques seront mises en œuvre</p> <p>B1.C2. Proposer à la direction générale un plan global de transformation numérique décliné en projets applicatifs dans le but de réaliser des gains de productivité</p> <p>B1.C3. Chiffrer le coût et les bénéfices attendus d'une stratégie de transformation digitale pour éclairer les décisions de la direction générale</p> <p>B1.C4. Mobiliser les techniques et méthodes de conception innovantes pour imaginer de nouveaux usages numériques porteurs de valeur pour l'entreprise</p> <p>B1.C5. Identifier les nouvelles compétences et les besoins en formation pour accompagner le changement et préparer les personnels à la transformation digitale</p> <p><u>Modalités d'évaluation.</u></p> <p>Etudes de cas élaborées par le certificateur liées à la transformation par le digital des organisations :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnostic situationnel et impact du digital sur le comportement organisationnelle - Leadership et plan de transformation à l'ère du digital - Recomposition du business modèle d'une entreprise par le digital – Analyse risque vs coûts <p>Evaluation : rapport écrit (collectif) et soutenance orale (individuelle) devant l'intervenant-professeur et les autres apprenants.</p> <p>Défi entreprise - Etude cas réel fourni par une entreprise.</p> <p>Les apprenants sont amenés à produire un travail qui sera exploité par l'entreprise pour contribuer à sa stratégie de transformation digitale à travers une application concrète.</p> <p>Evaluation : rapport écrit (collectif) et soutenance orale (individuelle) devant le commanditaire et les autres apprenants.</p>
--	---

<p>RNCP35198- Bloc n°2</p> <p>B2. Conduire des projets dans le but d'intégrer des technologies numériques aux processus et aux pratiques de l'organisation</p> <p>Un Certificat de compétences est délivré à l'issue de la validation du bloc de compétences B2 de la certification</p>	<p><u>Descriptif Bloc B2.</u></p> <p>B2.C1. Définir les besoins fonctionnels du commanditaire et traduire ces besoins en spécifications techniques pour fixer les objectifs d'un projet en termes de coûts, délais et qualité</p> <p>B2.C2. Mobiliser les méthodes de gestion de projet agiles ou classiques pour conduire les projets de transformation numérique</p> <p>B2.C3. Concevoir et mettre en place des indicateurs de performance pour piloter un projet numérique en développant une approche multivariée : financière, sociale et technique</p> <p>B2.C4. Faire émerger l'expression des motivations et des freins des différentes parties prenantes pour les faire adhérer aux projets de transformation digitale.</p> <p>B2.C5. Elaborer les objectifs à atteindre et les besoins en ressources internes et externes pour conduire la transformation numérique de l'entreprise</p> <p><u>Modalités d'évaluation.</u></p> <p>Etudes de cas élaborées par le certificateur qui abordent chacune une thématique spécifique liée au management de projets numériques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ecriture et négociation d'un cahier des charges fonctionnels - Conduite de projet numériques sous méthode agile et classique - Manager à l'ère du digital <p>Evaluation : rapport écrit (collectif) et soutenance orale (individuelle) devant l'intervenant-professeur et les autres apprenants.</p> <p>Projet tutoré d'application proposé par une entreprise il est réalisé en groupe de 3 élèves, il consiste à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier et caractériser le besoin d'un commanditaire - Rédiger un cahier des charges fonctionnel - Livrer un prototype fonctionnel conforme aux attentes du commanditaire <p>Evaluation : Démonstration à l'aide d'une maquette fonctionnelle devant les autres apprenants et au moins un représentant de l'entreprise commanditaire</p>
--	--

<p>RNCP35198- Bloc n°3</p> <p>B3. Structurer la réflexion et établir un plan d'action marketing et commercial multi canal pour développer le volume d'affaires existant</p> <p>Un Certificat de compétences est délivré à l'issue de la validation du bloc de compétences B3 de la certification</p>	<p><u>Descriptif Bloc B3.</u></p> <p>B3.C1. Elaborer un diagnostic interne et externe et évaluer les risques et mérites de différentes options pour proposer un plan d'action marketing et commercial on et offline</p> <p>B3.C2. Mobiliser les techniques et méthodes de conception créative pour imaginer de nouveaux modèles d'affaires et de nouvelles pratiques numériques</p> <p>B3.C3. Introduire l'usage d'outils numériques innovants pour tester de nouveaux modèles économiques et de nouvelles pratiques professionnelles</p> <p>B3.C4. Définir les objectifs d'une stratégie marketing et commerciale innovante pour développer le volume d'activité et la rentabilité de l'entreprise</p> <p>B3.C5. Mobiliser des connaissances spécifiques en droit numérique et en protection juridique des marques pour élaborer et formuler une proposition de valeur on et offline</p> <p><u>Modalités d'évaluation</u></p> <p>Etudes de cas élaborées par le certificateur qui abordent chacune une thématique spécifique liée à l'établissement d'un plan marketing et commercial multicanal :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Déclinaison en stratégies expérientielle, mobile et réseaux sociaux (social selling), content marketing, ... - Description d'actions de développement et de suivi du trafic on et off line - Analyse de données marketing et décisions stratégiques <p>Evaluation : rapport écrit (collectif) et soutenance orale (individuelle) devant l'intervenant et les autres apprenants.</p> <p>Audit comparé points de vente physique et site internet e-commerce.</p> <p>Objectifs : Mesurer la cohérence de l'expérience client cross-canal, analyser les différences comportements d'achat on et offline, préconiser des améliorations dans un plan d'action marketing et commercial multicanal</p> <p>Evaluation : rendu écrit individuel</p>
---	---

<p>RNCP35198 - Bloc n°4</p> <p>B4. Concevoir et mettre en place une plateforme de marque pour développer l'actif de marque dans un contexte digital international</p> <p>Un Certificat de compétences est délivré à l'issue de la validation du bloc de compétences B4 de la certification</p>	<p><u>Descriptif Bloc B4.</u></p> <p>B4.C1. Elaborer et formaliser une plateforme de marque pour guider les actions marketing et la communication en interne et en externe</p> <p>B4.C2. Enrichir l'expérience client on et offline pour développer la légitimité, la crédibilité et la dimension attributive de la marque</p> <p>B4.C3. Mobiliser les techniques de communication digitales pour augmenter la notoriété et améliorer la réputation d'une marque sur les marchés internationaux</p> <p>B4.C4. Piloter la mise en place d'une nouvelle plateforme de marque internationale pour développer l'actif de marque hors des marchés domestiques</p> <p>B4.C5. Renforcer l'identité et l'image de marque des produits grâce aux outils numériques pour gagner des parts de marché à l'international</p> <p><u>Modalités d'évaluation</u></p> <p>Etudes de cas élaborées par le certificateur qui abordent chacune une thématique spécifique liée à l'établissement d'une plateforme de marque à l'international grâce au digital :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Développement de la plateforme de marque sous tous les vecteurs : identité, mission, vision, promesse, valeurs, ... - Apports du digital et spécificités à l'international <p>Evaluation : rapport écrit (collectif) et soutenance orale (individuelle) devant l'intervenant-professeur et les autres apprenants.</p> <p>Audit comparé plateforme de marque et sites internet dans chaque pays</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mesurer la cohérence identitaire et attributive de la marque à l'international - Analyser les différences d'image de marque d'un pays à l'autre - Préconiser des améliorations pour renforcer l'actif de marque dans différents pays <p>Evaluation : rendu écrit individuel</p>
---	---

<p>RNCP35198- Bloc n°5</p> <p>B5. Superviser le développement et piloter la mise en place d'une plateforme e-commerce pour développer le chiffre d'affaires et le service client</p> <p>Un Certificat de compétences est délivré à l'issue de la validation du bloc de compétences B5 de la certification</p>	<p><u>Descriptif Bloc B5.</u></p> <p>B5.C1. Participer à la conception et au développement d'un site de commerce dématérialisée pour proposer une offre produits ou services via internet</p> <p>B5.C2. Elaborer et proposer une offre produits ou services spécifique accessible via internet pour développer le chiffre d'affaires et les parts de marché</p> <p>B5.C3. Contribuer à la spécification de l'interface entre l'internaute et le site pour optimiser l'expérience client tout au long du processus d'achat</p> <p>B5.C4. Mettre en œuvre un processus de paiement dématérialisé pour assurer la fluidité et la sécurité de toutes les transactions</p> <p>B5.C5. Organiser la chaîne d'approvisionnement complète de la plateforme e-business pour garantir la qualité de service attendue par le client</p> <p>B5.C6. Concevoir et mettre en place une stratégie de référencement du site pour augmenter le trafic et capter de nouveaux clients</p> <p><u>Modalités d'évaluation</u></p> <p>Etudes de cas élaborées par le certificateur qui abordent chacune une thématique spécifique liée la mise en place d'un site e-commerce :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspects logistiques du e-commerce - Expérience et service client dans le e-commerce - Indicateur de transformation visites versus achats - Evaluation des choix graphiques et des mises en avant produits - Référencement d'un site internet <p>Evaluation : rapport écrit (collectif) et soutenance orale (individuelle) devant l'intervenant-professeur et les autres apprenants.</p> <p>Simulation Startup Innovation</p> <p>Elaboration de modèles d'affaires e-business selon la méthode CANVAS sur la base d'idées développées par les étudiants.</p> <p>Evaluation : Elevator pitch (individuel), Veille technologique (écrit collectif), Maquette fonctionnelle (collectif)</p>
--	---