

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. »

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

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
Bloc 1 : Élaborer la stratégie de développement de son activité ou de son organisation			
Élaboration de la stratégie de développement son organisation <ul style="list-style-type: none"> • Collecte des informations économiques sur le marché ciblé • Évaluation des potentialités de développement • Évaluation des risques et conditions de réussite de la stratégie de développement • Définition de la stratégie de développement à mettre en œuvre • Élaboration du plan d'action 	Collecter et analyser les informations économiques (analyse SWOT et Pestel) nécessaires à l'identification des risques et du potentiel de développement du marché ciblé par la ou les activités de l'organisation.	Réalisation d'un dossier, en groupe, sur les grands enjeux économiques actuels et leurs impacts sur un secteur ou une entreprise. Le dossier est présenté devant un jury composé de professionnels et d'un enseignant.	<ul style="list-style-type: none"> • Les éléments-clés sont identifiés (forces, faiblesses, opportunités, menaces). • La sélection des informations est pertinente et hiérarchisée. • Le système de veille mise en œuvre est opérant et permet de recueillir toutes les informations nécessaires à l'analyse.
	Élaborer le plan stratégique de développement de l'activité, en tenant compte de l'analyse et du positionnement précédemment réalisés, en formulant des propositions d'orientation et un plan d'action précisant des objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et temporels (SMART).		

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc 2 : Déployer la stratégie de développement de son organisation ou de son activité

<p>Déploiement de la stratégie de son organisation ou de son activité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisation de son unité opérationnelle • Pilotage du projet de développement • Gestion des priorités • Mise en place d'indicateurs de suivi et de pilotage de l'activité • Identification des écarts constatés • Mise en œuvre des actions correctives 	<p>En prenant en compte les ressources marketing, techniques, financières et humaines, organiser son unité opérationnelle, en cohérence avec la stratégie de l'entreprise, afin d'atteindre les objectifs fixés.</p>	<p>Réalisation d'un dossier de faisabilité d'un projet de déploiement d'entreprise ou d'une activité : analyse marketing, financière, organisationnelle, juridique et de ressources humaines et présente le suivi et l'impact de la mise en place de ce projet.</p> <p>Le dossier est présenté devant un jury composé de professionnels et d'un enseignant.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'organisation présentée est en phase avec les ressources disponibles.
	<p>Élaborer des tableaux de bord, en utilisant les outils numériques, permettant la mise en place des indicateurs de suivi et de pilotage de l'activité, afin d'anticiper les dysfonctionnements, gérer les priorités et ainsi respecter les objectifs et engagements.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Les indicateurs sont précis et permettent le pilotage de l'activité. • Les outils décisionnels utilisés sont adaptés et opérants. • Les dysfonctionnements et écarts sont identifiés. • La gestion des priorités est argumentée.
	<p>En suivant les indicateurs fixés, suivre l'activité de son organisation et en cas d'écarts constatés, définir et mettre en œuvre les actions correctives nécessaires.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Les actions correctives mise en œuvre permettent d'atteindre les objectifs fixés.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc 3 : Manager les équipes intervenant sur l'organisation ou l'activité

<p>Management d'équipes internes ou externes intervenant sur l'organisation ou l'activité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisation et planification les activités de l'équipe • Suivi des activités de l'équipe • Implication et motivation des équipes impliquées sur l'activité • Accompagnement à la montée en compétences des équipes • Gestion des dysfonctionnement et conflit 	<p>Organiser et planifier les activités de l'équipe impliquée sur le projet ou dans l'organisation, en utilisant les outils de planification et de pilotage, en mettant en place les indicateurs de suivi nécessaires au bon fonctionnement et à l'atteinte des objectifs fixés.</p>	<p>Dossier de synthèse sur un enjeu d'organisation des activités des équipes (engagement, prise de décision, fonctionnement des équipes, etc.), présenté à l'oral devant un jury composé de professionnels et d'un enseignant.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'organisation présentée est en phase avec les compétences et situations de chaque membre de l'équipe. • Les outils utilisés sont décrits et opérants. • Les indicateurs sont présents et décrits, et permettent de suivre l'activité et les performances de chacun.
	<p>Impliquer et motiver les équipes en communiquant de façon adaptée (en présentiel, à distance, à l'oral comme à l'écrit), en prenant en compte la diversité des profils, des cultures, ainsi que les situations de handicap si nécessaires.</p>	<p>Etude de cas simulée d'un entretien de motivation, évaluée par un professionnel.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les supports de communications sont adaptés. • La diversité des profils et des cultures sont prises en comptes. • Les situations de handicap sont prises en comptes.
	<p>Mettre en œuvre les actions d'accompagnement et de montée en compétences des équipes en prenant en compte la diversité des profils et des cultures, ainsi que les situations de handicap si nécessaires, afin d'adapter les moyens et objectifs pour chacun.</p>	<p>Étude cas sur la mise en œuvre d'actions au sein des équipes et les dysfonctionnements évaluée par un professionnel.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les actions d'accompagnements sont adaptées à chaque profil. • Les moyens et objectifs sont décrits et adaptés à chaque profil.
	<p>Anticiper et gérer les conflits par la conduite d'entretiens réguliers avec les équipes (Évaluation, recadrage, feed-back, etc.) afin d'instaurer un climat favorable à la coopération au sein de l'équipe.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Les actions permettant d'anticiper les conflits et de les gérer sont précisées et en phase avec les situations présentées. • Les dysfonctionnements sont identifiés • Les actions correctives sont en phase avec les dysfonctionnements identifiés.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc 4 : Piloter et contrôler l'activité financière de son organisation

<p>Pilotage et contrôle de l'activité financière de son organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Élaboration des budgets • Analyse des états financiers • Élaboration des tableaux de bord financiers • Suivi et contrôle de l'activité financière 	<p>Élaborer les budgets de son activité ou de son organisation en analysant les états financiers (bilan, compte de résultats, tableau de financement), pour en assurer la rentabilité ou l'équilibre économique.</p>	<p>Exercices pratiques testant le degré de maîtrise des outils financiers évalués par un professionnel</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Le budget présenté permet d'atteindre la rentabilité attendue. • L'analyse des états financiers est exacte et argumentée.
	<p>Élaborer les tableaux de bord de suivi financier de l'activité en utilisant les solutions logicielles adaptées, afin d'anticiper les adaptations nécessaires à l'atteinte des objectifs économiques fixés</p>	<p>Questionnaire permettant de mesurer la connaissance des définitions et notions juridiques et comptables de base, évalué par un professionnel</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les tableaux de bord présentés permettent de suivre l'activité financière. • La solution logicielle utilisée est adaptée au contexte et le suivi est opérant. • Les indicateurs de suivi sont présents et permettent la détection des écarts et risques.
	<p>En prenant appui sur les tableaux de bord, suivre les indicateurs financiers afin de détecter les écarts et mettre en œuvre les actions correctives adaptées.</p>	<p>Étude de cas de synthèse (traitement d'un cas d'analyse financière et/ou de pilotage des coûts) évaluée par un jury composé de professionnels et d'un enseignant.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Le suivi de l'activité est effectif. • Les écarts sont constatés. • Les actions correctives sont en phase avec les écarts constatés et opérants.

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc 5 : promouvoir son activité au sein de son organisation ou à l'extérieur

<p>Promotion de son activité au sein de son organisation ou à l'extérieur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation et promotion de son activité • Négociation avec des entités internes ou externes à l'organisation 	<p>Présenter et promouvoir son activité, ses solutions en Identifiant les attentes de différents interlocuteurs internes et externes et en adaptant sa communication afin de recueillir l'adhésion de tous.</p>	<p>Réalisation d'un support de communication (document écrit, vidéo, etc.) sur un produit, un service, une organisation à destination d'une cible pré-déterminée, évaluées par un jury composé de professionnels et d'un enseignant.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les supports de présentation et de promotion de l'activité sont adaptés aux interlocuteurs. • Les arguments utilisés sont convaincants. • Les techniques de négociation sont décrites. • Les concessions sont précisées et permette la négociation. • Les concessions sont acceptées par les parties prenantes.
	<p>Négocier avec des services interne ou entités extérieurs (clients, fournisseurs, administrations) en développant des relations de confiance, et mettant en œuvre les techniques de négociation si nécessaire, permettant de limiter les concessions à faire.</p>	<p>Mise en situation (mini-cas de négociation) évaluée par un professionnel.</p>	