

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
BC 01 : Contribuer au management opérationnel			
L'apprenant manager doit être capable de comprendre l'environnement de l'entreprise et contribuer au management opérationnel.	Analyser l'environnement externe et interne de l'entreprise	Mise en situation Épreuve individuelle ou collective donnant lieu à une production écrite (dossier) et orale (soutenance) <u>Voie d'accès VAE :</u> Elaboration du dossier de validation Entretien avec un jury dans le domaine concerné	Compréhension de la situation professionnelle, connaissance des métiers. Capacité à prendre du recul, à analyser ses expériences et à formuler un projet professionnel. Capacité à analyser les situations managériales et participer à la mise en œuvre de solutions dans la cadre d'une situation donnée.
	Repérer et évaluer les risques et opportunités		
	Planifier et suivre des projets		
	Comprendre les comportements humains		
BC 02 : Produire et analyser des données de gestion			
L'apprenant doit être capable de produire et d'analyser des données de gestion en appréhendant leur impact global sur les performances de l'entreprise.	Maîtriser les fondamentaux des techniques quantitatives de gestion	Mise en situation Épreuve individuelle ou collective donnant lieu à une production écrite (dossier) et orale (soutenance) <u>Voie d'accès VAE :</u> Elaboration du dossier de validation Entretien avec un jury dans le domaine concerné	Qualité de la recherche documentaire réalisée et diversité des sources utilisées Pertinence de la synthèse réalisée. Qualité d'analyse de la situation et pertinence de la synthèse réalisée Capacité à formuler des recommandations Diversité et pertinence des sources académiques et professionnelles utilisées. Maîtrise des concepts, choix et maîtrise des outils utilisés
	Estimer et contrôler la rentabilité d'un produit ou d'une action		
	Etablir un budget prévisionnel et assurer son suivi		
	Utiliser des outils d'aide à la décision		
	Comprendre les enjeux d'un plan d'investissement		
	Participer à l'évaluation de la performance		

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
BC 03 : Gestion des ressources dans un monde en transition			
L'apprenant doit être capable de comprendre l'impact des tendances environnementales sur les activités de l'entreprise et les parties prenantes et comprendre les opportunités à saisir et les menaces.	Développer l'approche réflexive	Mise en situation Épreuve individuelle ou collective donnant lieu à une production écrite (dossier) et orale (soutenance) <u>Voie d'accès VAE :</u> Elaboration du dossier de validation Entretien avec un jury dans le domaine concerné	Niveau de maîtrise des principes d'éthique. Connaissance des règles et devoirs relatifs à un métier Compréhension des enjeux RSE. Comprendre les enjeux DD&RS.
	Co-construire un diagnostic et les solutions		
	Elaborer des stratégies de transition		
	Agir individuellement ou collectivement en tenant compte de la durabilité		
BC 04 : Mettre en œuvre une stratégie de développement commerciale			
L'apprenant doit être capable de réaliser des études /analyses d'un marché national et international qui contribueront à établir la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise ainsi que de réaliser des actions commerciales tant au niveau de l'entreprise, que de ses produits et services	Participer à l'élaboration d'un plan d'action commerciale	Mise en situation Épreuve individuelle ou collective donnant lieu à une production écrite (dossier) et orale (soutenance) <u>Voie d'accès VAE :</u> Elaboration du dossier de validation Entretien avec un jury dans le domaine concerné	En fonction de la situation de l'entreprise : Capacité à développer une argumentation commerciale structurée. Qualité des propositions pour le développement de la clientèle Participera la mise en œuvre à court, moyen et long terme de la stratégie Les méthodes et outils de communication sont adaptés à
	Aider à définir les objectifs commerciaux		
	Mettre en œuvre des actions commerciale		
	Définir une stratégie commerciale		
	Créer des produits et services		
	Créer des outils d'aide à la vente		

	Développer un portefeuille clients/prospects et effectuer le suivi		la situation de management à traiter Participation à l'élaboration d'un plan d'action commerciale de l'analyse du marché à la budgétisation
	Participer à la création de produits et services		
	Contribuer au développement commerciale		
BC 05 : Exploiter et interpréter les données financières			
Le candidat doit être capable de comprendre la performance des activités financière et l'impact global sur la performance de l'organisation ainsi que de réaliser des documents de synthèse comptable.	Connaitre le contenu de documents comptables/ participer à leur élaboration et leur interprétation.	Mise en situation Épreuve individuelle ou collective donnant lieu à une production écrite (dossier) et orale (soutenance) <u>Voie d'accès VAE :</u> Elaboration du dossier de validation Entretien avec un jury dans le domaine concerné	Le cadre juridique/ fiscal / comptable applicable à l'entreprise est compris. Maitrise des notions et approches permettant de calculer un coût réel. Pertinence des commentaires, qualité de l'argumentation, usage adéquat du vocabulaire des sciences de gestion. Le coût réel d'un produit (ou d'une gamme de produit) et sa rentabilité est calculé et fait l'objet de commentaires. Pertinence des données chiffrées retenues pour commenter un budget. Qualité du reporting et de l'analyse financière : pertinence des données chiffrées retenues
	Effectuer des opérations de reporting, contrôle de gestion		
	Distinguer les différentes formes de rentabilité et les mesurer		
	Comprendre la problématique de la structure d'une firme		
BC 06 : Contribuer à la gestion des ressources humaines			

Le candidat doit être capable de participer à mise en œuvre des moyens qualitatifs et quantitatifs nécessaires à l'optimisation de la gestion des ressources humaines	Participer à l'élaboration du plan de formation	<p>Mise en situation Épreuve individuelle ou collective donnant lieu à une production écrite (dossier) et orale (soutenance) <u>Voie d'accès VAE :</u> Elaboration du dossier de validation Entretien avec un jury dans le domaine concerné</p>	<p>Le recrutement est lancé selon le besoin exprimé (durée du contrat de travail, modalités du contrat de travail, statut, coefficient...) et de validation par la direction ou le DRH/RRH. L'élaboration du profil de poste à l'intégration du nouveau collaborateur est effectuée. Un parcours d'intégration est formalisé (livret d'accueil, parcours de professionnalisation, déclinaison d'un référent métier / tuteur le cas échéant...). Les données variables de paie sont identifiées, collectées et vérifiées. Les informations liées à la paie sont collectées.</p>
	Réaliser des activités ayant trait à la paie et à la gestion du personnel		
	Participer au processus de sélection et d'évaluation des candidatures		
	Participer à un projet gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences au sein de l'entreprise (GPEC)		
	Mettre en place un plan d'action RH visant à réduire les écarts de compétences		
	Discuter des systèmes qui régissent la réflexion éthique (les institutions, les lois, les valeurs)		
	Participer à construire un plan d'intégration des collaborateurs et faire l'intégration des collaborateurs		
BC 07 : Contribuer au management de la supply chain			
Le candidat doit être capable de mobiliser différentes techniques d'achats, de sourcing, de négociation, etc, et d'accompagner et soutenir le manager de la supply chain dans ses missions.	Mener des évaluations	<p>Mise en situation Épreuve individuelle ou collective donnant lieu à une production écrite (dossier) et orale (soutenance) <u>Voie d'accès VAE :</u> Elaboration du dossier de validation Entretien avec un jury dans le domaine concerné</p>	<p>Maîtrise des connaissances associées à la méthodologie de diagnostic. Préconisations de la Production du budget associé en cohérence contextuelle Opérationnalité du plan d'action</p>
	Définir des points de contrôle		
	Maitriser les étapes du cycle de vie d'un produit et les actions pour réduire son impact environnemental		
	Comprendre l'évolution de la supply chain et l'impact du digital dans les fonctions d'achat, de la logistique et de la distribution		

	Appliquer d'un point de vue opérationnel la stratégie du manager de la supply chain		Identification de l'ensemble des acteurs de la supply chain et leurs rôles de performance Maîtrise de la coordination des flux, de l'approvisionnement à la distribution. Intégration des aspects RSE.
BC 08 : Contribuer au développement international de l'entreprise			
Le candidat doit être capable de mettre en œuvre la stratégie de développement international d'une entreprise dans un contexte de globalisation de l'économie et de mondialisation des marchés.	Structurer les processus de traitement de données	Mise en situation Épreuve individuelle ou collective donnant lieu à une production écrite (dossier) et orale (soutenance) <u>Voie d'accès VAE :</u> Elaboration du dossier de validation Entretien avec un jury dans le domaine concerné	Pertinence et consistance de l'analyse concernant l'économie, les marchés et tendances de consommation ainsi que l'environnement et ses évolutions. Pertinence des opportunités identifiées. Pertinence du suivi de la pratique commerciale import/export de l'entreprise.
	Analyser les différentes formes de présence à l'international		
	Développer le portefeuille de produits et services à l'international		
	Contribuer au management d'un service import/export		
BC 09 : Mettre en œuvre la stratégie marketing et de communication			
Le candidat doit être capable de conduire des campagnes marketing et de communication dans l'ère du digital et de réaliser une veille et gérer les réseaux sociaux.	Emettre un diagnostic de la situation de l'entreprise sur le marché	Mise en situation Épreuve individuelle ou collective donnant lieu à une production écrite (dossier) et orale (soutenance) <u>Voie d'accès VAE :</u> Elaboration du dossier de validation	Qualité de l'analyse des données. Cohérence du plan marketing proposé. Tous les éléments constitutifs du plan de communication sont présents : contexte, cibles, objectifs de communication, type de message pour chaque cible,
	Participer à la définition de la stratégie marketing, en termes de ciblage, de positionnement et d'objectifs		
	Contribuer à la conception du plan marketing		

	Contribuer au management d'un service import/export	Entretien avec un jury dans le domaine concerné	plan d'actions et de suivi, évaluation. Mobiliser les méthodes et outils utilisés dans le domaine du marketing pour un plan de communication, commenter et effectuer des préconisations, notamment digitales, dont la crédibilité repose aussi sur une évaluation réaliste des investissements et des objectifs à atteindre.
	Adapter les techniques de vente et de gestion de la relation client		
	Mesurer et analyser les actions marketing/communication		
	Appliquer la stratégie d'un point de vue opérationnel		

BC 10 : Contribuer à la stratégie digitale de l'entreprise

Le candidat doit être capable de conduire des campagnes marketing et de communication dans l'ère du digital et de réaliser une veille et gérer les réseaux sociaux.	Utiliser le Web et ses outils pour promouvoir la société et ses produits	Mise en situation Épreuve individuelle ou collective donnant lieu à une production écrite (dossier) et orale (soutenance) <u>Voie d'accès VAE :</u> Elaboration du dossier de validation Entretien avec un jury dans le domaine concerné	Mettre en oeuvre la stratégie webmarketing qui est constituée des livrables suivants : - Etude de marché, - Benchmark concurrentiel avec les audits fonctionnels et techniques, - Segmentation des cibles, - Positionnement et stratégie de différenciation, - Indicateurs de performance choisis. Savoir décrire le meilleur positionnement à adopter sur les réseaux sociaux, quel
	Comprendre et maîtriser les enjeux de la réglementation		
	Mettre en place les techniques de génération de trafic et de conversion		
	Maîtriser les outils de l'IA générative (Chat GPT, midjourney)		
	Etre capable de référencer un site naturellement et de manière payante		

			réseau social doit choisir l'entreprise. Les cibles sur les réseaux sociaux sont bien identifiées, ainsi que leurs habitudes d'utilisation des différents réseaux (fréquence d'utilisation, les horaires d'utilisation, le type de réseaux social en fonction des variables sociodémographiques).
	Acquérir des outils et méthodes pour développer sa présence sur les médias sociaux		