

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BC01. Concevoir et mettre en œuvre une stratégie d'entreprise dans le respect des législations et dans une logique durable et entrepreneuriale			
<p>Activité 1 : Construire une stratégie sur la base d'analyses approfondies du marché, de la concurrence et du cadre légale</p>	<p>Assurer une veille pour anticiper les transformations possibles afin de développer une vision "hélicoptère" (savoir anticiper, posséder une vision systémique, percevoir le contexte, identifier et analyser les problématiques de gestion spécifiques liées à un contexte économique international) Construire une vision holistique de la stratégie de l'entreprise avec des enjeux clairs et transparents pour fédérer les équipes internes et externes de façon éthique et piloter la performance de façon optimale et multiculturelle</p>	<p>Rapport de stage / Rapport de synthèse : Dans le cadre du compte rendu de l'expérience professionnelle (stage ou alternance): Evaluation de la capacité de l'apprenant à appréhender et comprendre la situation globale de l'entreprise au-delà de ses missions</p>	<p>Les objectifs à long terme et à court terme de l'entreprise sont compris. Une vision globale de l'entreprise dans ses différentes dimensions est démontrée Les différents éléments de l'environnement de l'entreprise sont analysés. Les moyens de l'entreprises sont pris en compte</p>
<p>Activité 2 : Développer une stratégie dans le cadre d'une démarche qualité, et dans le respect des réglementations internationales</p>	<p>Piloter ou co-piloter la construction d'une vision stratégique, fixer des objectifs et donner du sens en reconnaissant les enjeux managériaux du déploiement de la stratégie globale de l'organisation et en pilotant la performance de l'organisation Maîtriser, appliquer et faire appliquer les réglementations en vigueur dans les différents pays Développer des process, des démarches Qualité et innovation et les améliorer de façon continue afin de viser une excellence opérationnelle</p>		<p>Les propositions sont faites en cohérence avec les moyens et les réglementations en vigueur Les spécificités des dimensions internationales sont bien intégrées. Les propositions sont pertinentes et applicables</p>

BC02.Piloter l'activité de gestion de son domaine d'activité professionnelle spécifique			
<p>Activité 3 : Concevoir des indicateurs pertinents et les solutions managériales adéquates ; indicateurs nécessaires à son domaine d'activité</p>	<p>Décliner la stratégie globale en opérations au travers de solutions permettant de résoudre des problématiques répétées Mettre en place des indicateurs de mesure de la performance et les analyser régulièrement afin de tirer de cette interprétation les modifications nécessaires dans un cadre défini et respectueux de la compétence et de la diversité de chacun</p>	<p>Étude d'un cas d'entreprise portant sur l'analyse de performance et le contrôle dans le cadre d'un cours de spécialisation</p>	<p>Le secteur et ses exigences sont bien compris et analysés. Les indicateurs utilisés sont pertinents</p>
<p>Activité 4 : Contrôler et suivre la performance de l'entreprise grâce aux outils de gestion idoines</p>	<p>Contrôler et mesurer la pertinence et la performance des outils de gestion et de pilotage de projet Auditer, évaluer et analyser les risques associés en mobilisant les outils d'analyse et de prise de décision, en identifiant et évaluant les faiblesses / risques associés aux outils employés Etablir et faire respecter le budget en maîtrisant les techniques de planification financière pour garantir la performance</p>		<p>L'analyse de la performance de l'entreprise est faite en profondeur. Le budget proposé est cohérent avec le secteur d'activité et la performance attendue</p>

BC03. Conduire et manager ses équipes et/ou son projet notamment dans un contexte international

<p>Activité 5 : Développer une posture de manager leader qui tient compte des aspects internationaux et multiculturels</p>	<p>Prendre ses responsabilités et faire preuve de leadership et d'esprit collaboratif pour animer et fédérer les équipes. Interagir et travailler avec des profils d'horizons différents pour conseiller et négocier avec ses équipes et ses partenaires d'affaires Analyser sa posture afin d'adapter son mode de management, ses capacités relationnelles et son leadership pour mettre en œuvre des approches innovantes</p>	<p>Rapport de stage / Rapport de synthèse : Dans le cadre du compte rendu de l'expérience professionnelle (stage ou alternance): Evaluation de la capacité de l'apprenant à appréhender et comprendre la situation globale de l'entreprise au-delà de ses missions</p>	<p>L'organisation de l'entreprise est présentée et comprise. Les relations humaines au sein de l'organisation sont expliquées. Les différentes parties prenantes sont présentées et analysées. La posture de management de l'apprenant au sein de son entreprise d'accueil est explicitée</p>
<p>Activité 6 : Fédérer les collaborateurs et équipes en prenant en compte leur diversité et leurs spécificités</p>	<p>Prendre en compte les salariés dans leur diversité en proposant notamment des aménagements évolutifs (notamment pour les salariés en situation de handicap) afin de conserver une démarche d'inclusion Décrypter les objectifs d'une politique RH en analysant chaque processus : recrutement, évaluation des collaborateurs, organisation et répartition des tâches, formation et développement des ressources humaines afin d'intégrer chacun de la meilleure manière en utilisant les points forts de l'équipe dans une démarche d'inclusion</p>		<p>La politique RH de l'entreprise est analysée en profondeur. Des recommandations quant au management des équipes sont proposées. Une analyse et des propositions d'améliorations à l'organisation de l'entreprise sont développées</p>

BC04.Elaborer le plan marketing international permettant de déployer les activités de l'entreprise sur de nouveaux marchés et territoires.

<p>Activité 7 : Concevoir le plan marketing adapté au lancement des services et produits à l'international</p>	<p>Choisir les marchés cibles à partir de la définition de cibles visées, dans le positionnement voulu à l'international, afin d'élaborer une solution en adéquation avec les besoins. Réaliser le plan marketing de lancement dans un nouveau pays afin d'attaquer successivement des segments de marché, en capitalisant sur les réussites précédentes.</p>	<p>Étude d'un cas d'entreprise portant sur l'analyse de performance et le contrôle dans le cadre d'un cours de spécialisation</p>	<p>L'analyse des marchés cibles et segments cibles est faite avec rigueur. Le plan marketing proposé est cohérent avec les données et la stratégie. Les décisions sont pertinentes et réalistes</p>
<p>Activité 8 : Développer la stratégie marketing sur le marché international et mettre en place des outils de suivi</p>	<p>Concevoir une campagne marketing en ligne, en s'appuyant sur les différents leviers du marketing digital, et en analysant les stratégies marketing existantes des différentes marques, afin d'accélérer le lancement et la diffusion des produits et services. Se rendre visible sur les réseaux sociaux, en mettant en œuvre une politique appropriée de référencement, pour toucher de façon adaptée les cibles visées.</p>		<p>Les outils digitaux mobilisés sont pertinents. La campagne de communication proposée est cohérente. L'utilisation des réseaux sociaux est faite en cohérence avec le positionnement de l'entreprise</p>

BC05. Déployer opérationnellement la stratégie internationale dans les différents marchés et au sein de l'entreprise

Activité 9 : Sélectionner les marchés internationaux pour le développement de l'entreprise	Investiguer de manière plus spécifique les caractéristiques de l'environnement externe et international relevant du périmètre d'activité considéré Choisir les zones et pays d'implantation de l'entreprise en cohérence avec les opportunités d'affaire et les stratégies de l'entreprise.	Mise en situation professionnelle : Dans le cadre de l'élaboration d'une mission business développement, évaluation de la capacité de l'apprenant à proposer un déploiement cohérent de la stratégie internationale.	L'analyse des spécificités de chaque marché cible est faite en profondeur. Le choix des pays de déploiement est cohérent avec les moyens et la stratégie de l'entreprises
Activité 10 : Adapter les modes d'entrées sur le marché et l'organisation de l'entreprise à sa dimension internationale	Adapter le mode d'entrée aux différents pays aux moyens de l'entreprises et aux conditions des différents marchés. Adapter la structure et l'organisation de l'entreprise à son déploiement à l'international		Les moyens mobilisés sont en cohérences avec les objectifs de l'entreprise. La structure proposée de l'entreprise st à même de répondre aux exigences de son déploiement

BC06.Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés			
<p>Activité 11 : Mobiliser des concepts et savoirs spécialisés pour aboutir à des recommandations</p>	<p>Mobiliser des savoirs hautement spécialisés et innovants afin de développer des pensées et concepts originaux Comprendre et intégrer des concepts issus de différentes disciplines, domaines afin de développer une conscience critique dans une approche interdisciplinaire et globale Être force de proposition dans des échanges internationaux et/ou de haut niveau de façon innovante Analyser une problématique avec la réflexion et la distance nécessaire pour proposer une solution adaptée à tous et innovante</p>	<p>Mémoire de fin d'étude : Dans le cadre d'un travail individuel tutoré, évaluation de la capacité de l'apprenant à apprendre un sujet dans ses différentes dimensions théoriques et empiriques.</p>	<p>La recherche de source et la revue de littérature est faite avec rigueur. La méthodologie choisie est pertinente avec la problématique. L'enquête est menée avec rigueur. Les résultats sont analysés de manière approfondie. Les recommandations issues des résultats sont pertinentes</p>
BC07.Evaluer la performance financière et mobiliser les ressources financières de l'entreprise à bon escient			
<p>Activité 12 : Etablir un diagnostic financier et élaborer des décisions d'investissement pour améliorer la performance financière de l'entreprise</p>	<p>Sélectionner les indicateurs pertinents pour établir un diagnostic financier et proposer des axes d'amélioration de la performance et de la situation financière de l'entrepris Maitriser les règles et critères de décision d'investissement en environnement certain et incertain</p>	<p>Étude d'un cas d'entreprise portant sur l'analyse de performance et le contrôle dans le cadre d'un cours de spécialisation</p>	<p>Les outils de gestion budgétaire sont maîtrisés Le diagnostic financier est établi de manière approfondie. Les propositions et les décisions financières sont pertinentes et en cohérence avec le diagnostic établi</p>