

Annexes

Bloc de compétences n°1 : Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une business unité orientée relation client

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> ➤ C1.1 - Analyser des marchés selon les secteurs économiques ➤ C1.2 – Définir les objectifs stratégiques et opérationnels ➤ C1.3 - Définir la politique de marque, la politique de produit ➤ C1.4 – Élaborer la matrice marketing omnicanal ➤ C1.5 - Développer une culture d'entreprise centrée client ➤ C1.6 – Identifier et suivre les indicateurs de performance 	<p><u>DIAGNOSTIC STRATEGIQUE :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Diagnostic et évaluation des orientations stratégiques d'une entreprise : En s'appuyant sur une entreprise de son choix, l'apprenant doit réaliser un diagnostic de la stratégie de développement d'une entreprise ou d'un service sur une durée de 3 à 5 ans. ➤ Travail en autonomie accompagné de 4 à 5 séances de tutorat encadrées par un formateur référent. ➤ Production écrite individuelle : Dossier de 20 à 30 pages (sans les annexes). ➤ Présentation orale individuelle : 20 mn + 10 mn de Q/R. ➤ Evaluation assurée par le Centre de préparation. Le jury est composé d'un formateur et d'un professionnel qui bénéficie d'une expérience professionnelle dans ce secteur.

Bloc de compétences n°2 : Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une business unité

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> ➤ C2.1 - Caractériser et élaborer la politique marketing et commerciale ➤ C2.2 - Assurer le développement commercial de la BU ➤ C2.3 – Construire le développement de l'activité ➤ C2.4 – Mobiliser les différents services de la BU ➤ C2.5 – Définir une démarche de développement de la performance 	<p><u>PLAN DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Présentation du plan de développement commercial d'une entreprise (sur l'entreprise d'accueil ou l'entreprise de son choix). La stratégie expérience client est exposée et comprend les objectifs et recommandations dans les domaines de la fidélisation et de la réactivation. ➤ Travail en autonomie accompagné de 35 heures de tutorat encadrées par un formateur référent. ➤ Production écrite individuelle : Dossier de 20 à 30 pages (sans les annexes). ➤ Présentation orale individuelle : 20 mn + 10 mn de Q/R. ➤ Evaluation assurée par le Centre de préparation. Le jury est composé d'un formateur et d'un professionnel qui bénéficie d'une expérience professionnelle dans ce secteur.

Bloc de compétences n°3 : Pilotage de la performance économique et financière d'une business unité

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> ➤ C3.1 – Etudier et interpréter les tableaux de bord économiques et financiers pour orienter le pilotage de l'activité ➤ C3.2 – Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel et les marges contributives ➤ C3.3 – Définir les objectifs généraux et sectoriels ➤ C3.4 - Affecter des ressources pour optimiser la rentabilité et la valorisation de l'entreprise ➤ C3.5 – Assurer la pérennité financières et économiques de la BU 	<p><u>BUSINESS GAME :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Epreuve nationale qui se déroule sur une semaine banalisée de 35 heures avec accompagnement d'un animateur formé au Business Game. Le Business Game propose une simulation des activités que les entreprises effectuent habituellement sur le marché. Il consiste en une compétition virtuelle entre des entreprises qui cherchent à surpasser leurs concurrents, plaçant les apprenants dans une situation de challenge. ➤ Production écrite collective (groupe de 3 à 5 apprenants) : Dossier de 15 à 20 pages. ➤ Présentation orale collective : 30 mn + 30 mn de Q/R. ➤ Evaluation assurée par le Centre de préparation. Le jury est composé du Responsable Pédagogique, de l'animateur du jeu et d'un professionnel qui bénéficie d'une expérience professionnelle dans ce secteur. Le Jury devra avoir lu la production écrite avant la soutenance.

Bloc de compétences n°4 : Elaboration d'une proposition commerciale complexe et multimodale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> ➤ C4. 1 – Prospector les affaires à forte valeur pour l'entreprise afin de développer son portefeuille client. ➤ C4.2 – Chiffrer les impacts financiers du projet afin de déterminer la faisabilité du projet. ➤ C4.3 – Élaborer une offre sur mesure afin de prendre en compte les attentes du client. ➤ C4.4 – Réaliser une négociation d'affaires afin de convaincre le client de signer. ➤ C4.5 – Identifier les clauses spécifiques afin de contractualiser l'offre. 	<p><u>PROJET DE DEVELOPPEMENT D'AFFAIRES COMMERCIALES COMPLEXES ET MULTIMODALES :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Présentation d'une stratégie de développement d'une affaire commerciale complexe et multimodale sur l'entreprise d'accueil. Ce rapport inclut la mise en place d'un plan de prospection, d'une analyse de projet, de l'élaboration d'une solution innovante sur mesure (Cahier des charges, technique, financier), et d'une analyse des éléments contractuels de l'affaire. ➤ Production écrite individuelle : Dossier de 30 à 50 pages (sans les annexes). ➤ Evaluation assurée par le Centre de préparation. <p><u>JEU DE ROLES DE NEGOCIATION :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ A partir de cas fournis par le Certificateur, l'apprenant simule un entretien de négociation face à un client. ➤ Présentation orale individuelle : simulation de négociation de 15 mn avec une préparation de 30 minutes. ➤ Evaluation assurée par le Centre de préparation. Le jury de la simulation de négociation est composé d'un formateur qui assure le jeu de rôles face à l'apprenant et d'un professionnel du secteur qui observe et évalue l'apprenant.

Bloc de compétences n°5 : Pilotage du projet et des ressources internes et externes

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> C5.1 – Identifier et définir les besoins en compétences internes et externes afin de répondre au besoin de l'affaire. C5.2 – Définir les étapes afin de piloter et coordonner le travail en mode le projet. C5.3 – Manager les équipes projet afin de mener à bien les objectifs opérationnels. C5.4 – Réaliser le bilan de l'affaire afin d'identifier les points d'amélioration. 	<p><u>RAPPORT D'EXPERIENCE :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ A partir d'une situation vécue ou observée, l'apprenant produit un diagnostic organisationnel du pilotage d'un projet d'ingénierie d'affaires. ➤ Production écrite individuelle : Dossier de 30 à 40 pages (sans les annexes). ➤ Présentation orale individuelle : 20 mn + 10 mn de Q/R. ➤ Evaluation assurée par le Centre de préparation. Le Jury est composé d'un formateur et d'un professionnel qui bénéficie d'une expérience professionnelle dans ce secteur.