

MASTERE MANAGER BUSINESS UNIT

Titre RNCP code 35199 de niveau 7

Publié au J.O. du 20-01-2021

« Manager Option Retail ou wolesale »

Code NSF 312p

Autorité responsable de la certification : SKALE by C3 Institute

RNCP

Public visé :

Conforme à l'arrêté du 20 janvier 2021 publié au Journal Officiel du 20 janvier 2021 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau 7, sous l'intitulé "Manager Option Retail ou Wolesale" avec effet au 20 janvier 2021, jusqu'au 20 janvier 2024.

Pré requis :

Equivalent Niveau BAC+3 Validé.

Conforme à l'arrêté du 20 janvier 2021 publié au Journal Officiel du 20 janvier 2021 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau 7, sous l'intitulé " Manager Option Retail ou Wolesale " avec effet au 20 janvier 2021, jusqu'au 20 janvier 2024.

Objectifs de formation :

Le titulaire du BAC+5 Manager Retail possède une vision stratégique de l'entreprise et de son environnement, tout en possédant les capacités à assumer la responsabilité de mener des projets en se situant dans l'opérationnel. Son poste se situe entre réflexion et action. Le titulaire du Mastère Manager Option Retail est un véritable entrepreneur, responsable du développement. Il a en charge le développement des activités de l'entreprise à partir de nouvelles idées (nouveaux produits, services, partenariats, clients...).

Sa mission principale est de rechercher de nouveaux leviers de croissance de l'entreprise, il doit apporter des solutions pour développer le chiffre d'affaires, associées à la rentabilité de manière directe, grâce à de nouveaux clients ou de nouveaux produits, ou de manière indirecte, grâce au marketing et à la communication. Il s'appuie sur les fonctions commerciale, marketing, financière et juridique pour soutenir l'accroissement de la rentabilité de l'entreprise

Durée de la formation : 992 heures- du mois d'octobre de l'année N à juillet de l'année N+2.

Nombre de participants par session : de 10 à 28 participants.

Lieux de la formation : 185-203, Place de La Liberté 83000 TOULON.

Modalités Pédagogiques :

Face à face pédagogique,

Apports théoriques concrétisés par des mises en situation autour de simulations, exercices pratiques, études de cas et échanges,

Formateurs expérimentés issus du milieu managérial, commercial, financier et organisationnel,

Intervention en cours de formation de professionnels, Dirigeants d'entreprise et Managers,

Exercices de simulation et mises en pratique au travers des missions confiées par l'entreprise d'accueil.

Modalités d'évaluation :

Les stagiaires sont évalués sur leur durée de formation par semestre et par épreuve suivant le cahier des charges minimum suivant :

BLOC 1 Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une B.U. orientée relation client	Evaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
	Diagnostic stratégique	Ecrit + oral	Centre
	Stratégie Marketing	Contrôle des connaissances	Centre
BLOC 2 Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une B.U.	Evaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
	Plan de développement commercial	Ecrit + Oral	Centre
	Stratégie Commerciale	Contrôle des connaissances	Centre
BLOC 3 Pilotage de la performance économique et financière d'une B.U.	Evaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
	Business Game	Ecrit + Oral	Centre
	Pilotage et performance	Contrôle des connaissances	Centre
BLOC 4 Management des équipes et des projets de la B.U.	Evaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
	Rapport de management	Ecrit + Oral	Centre
	Management	Contrôle des connaissances	Centre
BLOC 5.a Développement du Retail Management	Evaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
	Projet de développement de business retail en multicanal	Ecrit	Centre
	Manager Retail	Contrôle des connaissances	Centre
BLOC 5.b Développement du Wholesale Management	Evaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
	Projet de développement de business wholesale en multicanal	Ecrit	Centre
	Pecha Kucha	Ecrit + Oral	Centre
	Manager Wholesale	Contrôle des connaissances	Centre
BLOCS 1, 2, 3, 4, 5.a ou 5.b	Evaluation professionnelle des compétences métier et comportementales	Modalités	Examineur
	Evaluation des compétences en situation de travail	Grille	Entreprise
	Auto-évaluation des compétences métier et comportementales	Modalités	Examineur
	Auto-évaluation de l'apprenant dans le processus d'évaluation	Grille	Apprenant
BLOCS 1, 2, 3, 4, 5.a ou 5.b	GRAND ORAL		Certificateur

RÈGLEMENT D'EXAMEN MASTÈRE MANAGER BUSINESS UNIT

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par l'autorité de Certification ou ses représentants à l'issue du Grand Oral et sur analyse du dossier complet de l'apprenant.

La composition du Jury du Grand Oral est la suivante :

- Le Certificateur ou son représentant,
- Le tuteur de l'entreprise d'accueil de l'apprenant,
- Le référent pédagogique ou un représentant du Centre de préparation.

Dans l'éventualité d'une indisponibilité du tuteur de l'entreprise d'accueil, le Grand Oral est maintenu en présence du représentant du Certificateur et d'un représentant du Centre de préparation.

A l'issue du Grand Oral, le jury émet un avis complété d'une justification qui sera remis au Jury National de Certification.

Les conditions de validation des blocs de compétence :

- Le bloc 1 est validé si 4 compétences sur 6 sont acquises
- Le bloc 2 est validé si 2 compétences sur 4 sont acquises
- Le bloc 3 est validé si 3 compétences sur 5 sont acquises
- Le bloc 4 est validé si 3 compétences sur 5 sont acquises
- Le bloc 5a est validé si 5 compétences sur 7 sont acquises
- Le bloc 5b est validé si 5 compétences sur 7 sont acquises

L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle et la délivrance du parchemin « Manager option Retail » si le Jury national de Certification valide l'acquisition des 5 blocs de compétences.

Le jury National de Certification émet une décision **sur l'acquisition des 5 blocs de compétences** de la certification professionnelle :

- **Une validation totale** : l'apprenant valide l'acquisition des 5 blocs de compétences de la certification
- **Un refus de validation** : les acquis de l'apprenant n'ont pas permis de valider un seul bloc de compétences.
- **Une validation partielle** : l'apprenant obtient certains des blocs de la certification. Le jury National de Certification se prononce sur les compétences qui devront être acquises, notamment par la formation ou l'expérience pour récupérer les blocs non validés afin d'obtenir la certification professionnelle. L'apprenant se verra délivrer un certificat de compétences pour chaque bloc obtenu.

Un relevé de la certification professionnelle est disponible sur la plateforme après le jury de Certification (sous réserve que l'apprenant ait complété correctement son suivi d'insertion).

Formalisation à l'issue de la formation : Présentation à l'examen du Titre RNCP de Niveau 7 Manager Option Retail et attestation de fin de formation.

Modalités d'admission :

Admissibilité des candidats par un entretien téléphonique, sur présentation du dossier scolaire, Admission après un entretien en présentiel avec le(a) chargé(e) de relation entreprise.

Contenus de formation :

Conforme à l'arrêté du 20 janvier 2021 publié au Journal Officiel du 20 janvier 2021 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau 7, sous l'intitulé "Manager Option Retail" avec effet au 20 janvier 2021, jusqu'au 20 janvier 2024.

Moyens et méthodes, andragogiques :

Bloc 1 : Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une B.U. orientée relation client : 184 heures

- Compétence 1.1: Analyser des marchés selon les secteurs économiques
- Compétence 1.2 : Définir les objectifs stratégiques et opérationnels
- Compétence 1.3 : Définir la politique de marque, la politique de produit
- Compétence 1.4 : Elaborer la matrice marketing Omnicanal
- Compétence 1.5 : Développer une culture d'entreprise centrée client
- Compétence 1.6 : Identifier et suivre les indicateurs de performance

Une compétence est présumée acquise si 50% au moins de ses critères d'évaluation le sont. Le bloc de compétence est présumé validé si 4 compétences sur 6 sont acquises

Le terme compétence « présumée » est employé car l'acquisition de la compétence ne pourra être confirmée qu'à l'issue du Grand Oral.

Bloc 2 : Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une B.U : 152 heures

- Compétence 2.1 : Caractériser et élaborer la politique marketing et commerciale
- Compétence 2.2 : Assurer le développement commercial de la B.U.
- Compétence 2.3 : Construire le développement de l'activité
- Compétence 2.4 : Mobiliser les différents services de la B.U.

Une compétence est présumée acquise si 50% au moins de ses critères d'évaluation le sont. Le bloc de compétence est présumé validé si 2 compétences sur 4 sont acquises

Le terme compétence « présumée » est employé car l'acquisition de la compétence ne pourra être confirmée qu'à l'issue du Grand Oral.

Bloc 3 : Pilotage de la performance économique et financière d'une B.U : 172 heures

- Compétence 3.1 : Etudier et interpréter les tableaux de bord économiques et financier pour orienter le pilotage de l'activité
- Compétence 3.2 : Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel et les marges contributives
- Compétence 3.3 : Définir les objectifs généraux et sectoriels
- Compétence 3.4 : Affecter des ressources pour optimiser la rentabilité et la valorisation de l'entreprise
- Compétence 3.5 : Assurer la pérennité financière et économique de la B.U.

Une compétence est présumée acquise si 50% au moins de ses critères d'évaluation le sont. Le bloc de compétence est présumé validé si 3 compétences sur 5 sont acquises.

Le terme compétence « présumée » est employé car l'acquisition de la compétence ne pourra être confirmée qu'à l'issue du Grand Oral.

Bloc 4 : Management des équipes et des projets de la B.U : 152 heures

- Compétence 4.1 : Identifier et définir les besoins RH
- Compétence 4.2 : Recruter et constituer son Équipe
- Compétence 4.3 : Piloter le parcours en entreprise des personnels de la B.U.
- Compétence 4.4 : Fédérer et mobiliser les équipes
- Compétence 4.5 : Accompagner les évolutions RH

Une compétence est présumée acquise si 50% au moins de ses critères d'évaluation le sont. Le bloc de compétence est présumé validé si 3 compétences sur 5 sont acquises

Le terme compétence « présumée » est employé car l'acquisition de la compétence ne pourra être confirmée qu'à l'issue du Grand Oral.

Bloc 5.a : Développement du Retail Management : 332 heures

- Compétence 5.a1 : Définir la stratégie "enseigne"
- Compétence 5.a2 : Elaborer la matrice marketing client
- Compétence 5.a3 : Mettre à disposition une offre produit qui répond aux attentes et aux tendances de consommation du client cible
- Compétence 5.a4 : Assurer le développement commercial de la B.U.
- Compétence 5.a5 : Mobiliser les ressources et les compétences
- Compétence 5.a6 : Gérer et optimiser les ressources financières
- Compétence 5.a7 : Maîtriser les outils numériques pour gérer la relation client

Une compétence est présumée acquise si 50% au moins de ses critères d'évaluation le sont. Le bloc de compétence est présumé validé si 5 compétences sur 7 sont acquises

Le terme compétence « présumée » est employé car l'acquisition de la compétence ne pourra être confirmée qu'à l'issue du Grand Oral.

Technologies De L'information Et De La Communication

- La Stratégie marketing digital, le content marketing et la conception des contenus, la e-communication Stratégique,
- La digitalisation des outils innovants de la communication de l'information,
- La création de contenus Web, Instagram, YouTube et l'appréhension des outils de créative Site Adobe.
- L'écosystème digital, la Stratégie numérique,
- Les bases de la PAO, environnement PAO, Photoshop, Illustrator, InDesign,
- Les bases de la vidéo, Applications mobiles, WordPress, SEO/SEA,
- Le digital Design, Projet Web, Search and display, Mesure de la performance, UX design,

La mise en place de contextes de travail dynamiques, agiles et flexibles au moyen des TIC

MÉTIERS VISÉS

Cadre Manager, Business Manager, Business Développeur, Key account manager,
Responsable grands comptes,
Responsable de Projet Marketing, Directeur commercial, Responsable des ventes,
Responsable promotion des ventes, Responsable de secteur,
Directeur d'agence, Directeur de magasin, Directeur adjointe de magasin,
Manager commerce, Team leader,
Responsable du développement d'enseigne, Animateur de réseau,
Leader expérience client, Acheteur, Directeur logistique.