



Bachelor Management et Gestion* BAC+3

- **PUBLIC VISE ET PREREQUIS :** pour l'accès au Bachelor il faut être titulaire d'un BAC+2 ou titre professionnel de niveau 5 (Eu) ou d'un Niveau Bac+2, admission sur dossier et entretien.

Pré-inscription possible toute l'année en ligne sur : www.dijonformation.com

Prochaine rentrée : Septembre 2023

- **Durée : 1 an - 476h / Campus : Dijon / Rythme : 2 jours par semaine**

- **Contrat de professionnalisation ou Contrat d'apprentissage**



- **OBJECTIFS DE LA FORMATION :**

- ☑ Créer de la valeur pour l'entreprise afin d'assurer sa pérennité et la développer
- ☑ Proposer des solutions innovantes répondant à des problématiques pouvant toucher des secteurs divers : organisation, ressources humaines, développement commercial, transformation digitale.
- ☑ Maîtriser la méthode de l'analyse de la valeur afin d'améliorer la conception d'un produit / d'un service / d'une organisation
- ☑ Piloter la mise en œuvre d'un projet
- ☑ Disposer de connaissances et savoir-faire robustes en termes de management, gestion, communication.

- **COMPÉTENCES VISÉES**

- ✓ Identifier les leviers de création de valeur
- ✓ Savoir gérer la partie financière et comptable de son entreprise
- ✓ Développer la clientèle et le chiffre d'affaires par les techniques webmarketing et growth hacking
- ✓ Répondre à un appel d'offre
- ✓ Maîtriser les techniques de l'UI/UX Design
- ✓ Suivre et évaluer un projet innovant
- ✓ Animer et coordonner une équipe projet
- ✓ Prendre en compte les enjeux environnementaux au sein d'un projet
- ✓ Maîtriser les techniques d'émergence d'idées et de créativité

- **DÉBOUCHÉS**

Scolaire :

- ✓ Poursuite en MS Marketing et Communication (Bac +5) – Campus Dijon et Chalon sur Saône - ISMACC
- ✓ Poursuite en MS Stratégies et Gestion d'entreprise (Bac+5) – Campus Dijon et Chalon sur Saône – ISMACC
- ✓ Poursuite en MS Ressources Humaines (Bac +5) – Campus Dijon et Chalon sur Saône - ISMACC

Professionnel :

- ✓ Chef de projet
- ✓ Chargé de développement et communication
- ✓ Consultant transformation numérique
- ✓ Chargé d'innovation et organisation



Certification professionnelle *« Chef de projet de l'innovation et de la transformation digitale pour TPE/PME » de Niveau 6 (Fr et Eu) enregistrée au RNCP par arrêté du 01 juillet 2022 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles jusqu'au 01 juillet 2024, délivrée par EIMP. Fiche RNCP 36583 – Code NSF 320 et 310m. Certification accessible via le dispositif VAE.

Management et Gestion*

BLOC 1 Analyse stratégique et identification des leviers de la création de valeur par l'innovation dans le contexte d'une entreprise de type TPE
 – PME (Modalités d'évaluation : Dossier écrit de groupe + oral individuel et CC**)

Descriptif :

- Réalisation d'un état des lieux interne d'une entreprise (dimensions humaines, matérielles, financière, RSE).
- Réalisation d'un état des lieux externe d'une entreprise à l'aide d'outils benchmark, SWOT, Pestel...afin de définir des stratégies de développement pertinentes.
- Construire une modélisation du business model de l'entreprise via le business model canvas afin d'identifier les points d'amélioration de l'entreprise d'où peuvent émerger les leviers de création de la valeur via l'innovation.

BLOC 2 Choix d'une innovation (produit, service ou organisation) en s'appuyant sur la méthode de l'analyse de la valeur (Modalités d'évaluation : Dossier écrit individuel + oral individuel et CC**)

Descriptif :

- Cadrer un projet d'innovation en identifiant les parties prenantes, objectifs, périmètre, degré de liberté d'action.
- Préciser les besoins client à satisfaire et les contraintes à respecter pour l'amélioration/création d'un produit, service ou organisation en réalisant une analyse fonctionnelle afin de déterminer et hiérarchiser les fonctions à créer ou à améliorer.
- Chiffrer le coût de la solution innovante.
- Constituer et animer un groupe de créativité, sélectionner les acteurs participants, exploiter les outils de créativité.
- Choisir et formaliser les solutions concrètes à présenter auprès du décideur.
- Présenter à la direction les solutions choisies pour une prise de décision finale.

BLOC 3 Pilotage d'un projet innovant (Modalités d'évaluation : Écrit individuel + oral individuel et CC**)

Descriptif :

- Définir les contours et l'organisation du projet.
- Définir le budget prévisionnel du projet innovant en déterminant le ROI et les conditions d'amortissement du projet afin de démontrer la faisabilité et l'opérationnalité du projet à piloter.
- Etablir des indicateurs pour l'évaluation et le suivi du projet.
- Activer des leviers de financement alternatifs (appel d'offres, levée de fonds, financement public, etc.).
- Piloter et suivre l'équipe projet en exploitant les outils de travail collaboratif.
- Mobiliser, fédérer, former les collaborateurs de l'entreprise à travers une communication interne (événementiel, newsletter, réseaux sociaux d'entreprise, atelier de créativité, etc.).

BLOC 4 Management d'une équipe projet (Modalités d'évaluation : Oral individuel et CC**)

Descriptif :

- Définir les besoins en compétences nécessaires au projet.
- Réaliser les différents entretiens RH en intégrant les dimensions culturelles et en utilisant l'écoute active, notamment dans la gestion des conflits afin de satisfaire les obligations du manager d'équipe en matière de ressources humaines.
- Accompagner l'intégration d'un nouveau collaborateur et participer aux processus RH, notamment la GEPP.
- Animer une réunion d'équipe ou un point de suivi du projet.
- Superviser l'équipe projet en adaptant sa technique managériale (directif, persuasif, participatif, délégatif).

BLOC 5 Développement de la clientèle des TPE-PME par le webmarketing et le growth hacking (Modalités d'évaluation : Oral de groupe + CC**)

Descriptif :

- Fixer les objectifs de croissance de la clientèle en collaboration avec la direction stratégique et commerciale.
- Déterminer le business plan du projet de développement clientèle en collaboration avec les parties prenantes.
- Négocier et définir un budget en cohérence avec les actions à mettre en œuvre afin de garantir la faisabilité du projet.
- Modéliser le parcours d'achat client en fonction des persona définis en amont.
- Gérer et diffuser des campagnes de communication digitale. Optimiser le tunnel d'acquisition grâce aux techniques du growth hacking.
- Exploiter les outils de marketing automation.
- Utiliser et alimenter un outil CRM. Suivre la performance des outils mis en place et des équipes et définir les actions correctives en s'appuyant sur des KPI déterminés en collaboration avec la direction afin de remplir les objectifs de développement clientèle.

Organisation de la formation. (CC**= Contrôle continu complété par une évaluation du tuteur et une auto-évaluation)

Le cycle de préparation est fondé sur une pédagogie professionnalisante associant :

- Des enseignements prévoyant des mises en situation professionnelle et dispensés par des intervenants, professionnels du secteur
- Une immersion en entreprise impliquant l'exercice d'une activité professionnelle en relation avec la formation suivie

Enseignement transverse : Anglais.

Modalités Accès : Individualisation des parcours de formation par bloc ou par Unité d'enseignement sont étudiés en entretien individuel.

Méthodes Mobilisées : Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires. Alternance d'apport théoriques, d'exercices pratiques, de jeu de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des Compétences.

Handicap : Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenez RDV avec notre référent Handicap. Nos établissements sont habilités PMR.

Tarifs : Gratuit pour tous les alternants. Pour les autres situations sur devis.

Campus DIJON FORMATION

7 Bld de l'Europe - 21800 Quetigny

03 80 48 99 99

www.dijonformation.com