

## BLOC 1 : Conception d'une stratégie commerciale à partir d'un diagnostic global

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
11 - Mise en œuvre d'une démarche de diagnostic	<p>11-1 Recenser et synthétiser les données et informations historiques et actuelles de l'entreprise (CA, résultats nets, statut juridique, évènements clés, notoriété, réputation, etc.) afin d'appréhender sa structure générale</p> <p>11-2 Evaluer les ressources internes de l'entreprise (humaines, matérielles, techniques, commerciales) afin de mesurer son potentiel</p> <p>11-3 Identifier les signes distinctifs de qualité pour satisfaire et fidéliser les clients</p> <p>11-4 Analyser son marché et l'offre de la concurrence pour positionner son entreprise</p> <p>11-5 Identifier ses facteurs clés de succès et ses points faibles pour optimiser l'organisation</p>	<p>Diagnostic d'une entreprise tierce 30%</p> <p>Rédaction d'un dossier écrit (25 à 30 pages) + présentation orale (20')</p> <p>Sur la base d'une période d'observation en entreprise tierce</p> <p>Evaluation par un intervenant à partir d'une grille d'évaluation critériée</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pertinence et exhaustivité des données recueillies</li> <li>- Degré d'appropriation de l'environnement externe de l'entreprise</li> <li>- Capacité d'argumentation</li> <li>- Production de documents (écrit et PWP) de qualité professionnelle</li> </ul>
12 - Elaboration d'outils de pilotage de l'activité commerciale	<p>12-1 Identifier le réseau relationnel et l'ensemble des partenaires (clients, fournisseurs, banque) pour définir son offre commerciale</p> <p>12-2 Construire des outils d'analyse et de suivi de son portefeuille clients pour avoir une vision chiffrée de son activité et déterminer les actions d'accompagnement nécessaires</p> <p>12-3 Mettre en place une politique d'écoute et de satisfaction du client pour améliorer son offre</p>	<p>Diagnostic de stratégie commerciale de son entreprise 50%</p> <p>Rédaction d'un dossier écrit avec analyse du portefeuille client et définition d'objectifs commerciaux</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clarté et cohérence de conception de la stratégie</li> <li>- Cohérence et précision du SWOT</li> <li>- Etablissement d'objectif SMART</li> </ul>
13 - Définition et déclinaison de sa politique de communication commerciale	<p>13-1 Identifier son identité commerciale afin de décliner les outils print et digitaux à mettre en place</p> <p>13-2 Mesurer l'impact de ces outils afin d'adapter sa communication</p> <p>13-3 Développer des techniques de vente (écoute, négociation, argumentation, conseil) afin d'adapter son offre aux besoins de ses clients et d'atteindre ses objectifs commerciaux</p> <p>13-4 Négocier avec ses différents partenaires (maître d'œuvre et maître d'ouvrage, fournisseurs, autres entreprises) afin d'offrir à sa clientèle un rapport qualité / prix optimal</p>	<p>Oral de vente 20%</p> <p>Mise en situation (5-10')</p> <p>Evaluations par un intervenant à partir de grilles d'évaluation critériée</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Découverte des attentes client</li> <li>- Qualité de l'argumentation</li> <li>- Traitement des objections</li> </ul>

## BLOC 2 : Gestion comptable et financière

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
21 - Etude de prix et suivi analytique de chantiers	21-1 Déterminer les coûts de revient de chaque activité afin d'en faire une lecture analytique 21-2 Analyser les situations périodiques des chantiers afin de suivre l'évolution de l'activité 21-3 Définir et faire respecter le budget dans le cadre d'un prévisionnel afin d'assurer un contrôle a priori 21-4 Contrôler la gestion des achats	<b>3 études de cas</b>  Prix de revient et suivi analytique de chantier (Cas Valier) Ecrit / Individuel (20%)  Tableaux de bord et budget prévisionnel Ecrit / Individuel (30%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exploitation des données comptables : FG, MB, Kp et Kv ... pour déterminer un bénéfice chantier</li> <li>- Arbitrage des charges : frais généraux/coûts directs</li> <li>- Pertinence du budget</li> <li>- Cohérence du prévisionnel</li> <li>- Recherche des informations dans les liasses fiscales</li> <li>- Traitement des données</li> <li>- Pertinence de l'analyse : production, valeur ajoutée, EBE, CAF, FRN, BFR ...</li> </ul>
22 - Gestion financière de l'entreprise	22-1 Renseigner et exploiter les tableaux de bord pour analyser les résultats et effectuer un suivi avec le comptable 22-2 Exploiter les bilans, compte de résultats, amortissements, comptes de charges afin d'évaluer la santé financière de l'entreprise en utilisant les outils informatiques adaptés 22-3 Assurer le suivi des moyens de recouvrement et le niveau d'endettement de l'entreprise afin de maintenir sa solvabilité	Analyse financière Ecrit + oral / Individuel (50%)  Evaluations par un intervenant	

### BLOC 3 : Gestion administrative et réglementation

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
31 - Formalisation de la politique contractuelle de l'entreprise	31-1 Etablir la relation contractuelle par l'utilisation de documents commerciaux pour être en conformité avec la législation 31-2 Contractualiser avec ses partenaires dans le respect de la réglementation en vue de prévenir les litiges	Production d'outils de pilotage administratif Et consultation d'un "expert pro" (expert-comptable, fédération professionnelle, organisme de prévention ...)	- Revue documentaire : production d'une liste de documents soumis à la réglementation (droit social, droit des marchés, assurance, prévention des risques...), période de révision des documents, consultation d'un expert pro
32 - Application du droit social et optimisation des conditions de travail	32-1 Gérer, dans le respect du droit social, les parcours professionnels des collaborateurs (salaires, promotions, entretiens professionnels, formation ...) afin de répondre aux besoins de l'entreprise et aux attentes des salariés 32-2 Faire appliquer la réglementation en matière de sécurité afin de préserver la santé et l'intégrité physique des salariés 32-3 Développer la prévention en mettant en place une politique d'amélioration des conditions de travail pour assurer la sécurité des salariés	Evaluation par un intervenant	

**BLOC 4 :**

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
41 - Organisation des ressources humaines de l'entreprise en articulant les 2 composantes : structure / chantier	41-1 Planifier l'organisation et la mise en œuvre du plan d'actions en vue d'atteindre les objectifs dans les délais 41-2 Répartir les tâches selon les compétences des collaborateurs afin d'impliquer chacun 41-3 Contrôler le processus de réalisation, mesurer les écarts et définir les actions correctives pour garantir l'atteinte des objectifs 41-4 Organiser son temps de dirigeant afin d'assurer une veille (RH, technique, marché, ...) pour son entreprise	<b>Conduite de projet (50%)</b> Réalisation d'une action collective à vocation solidaire sur 10 mois Oral + Ecrit + Pratique Individuel + collectif Evalué par les partenaires et par l'intervenant en charge du suivi des projets  <b>Etudes de cas (50%)</b> Écrit + oral Rédaction d'un diagnostic RH + présentation orale  Evaluées par les intervenants en charge du module concerné	Utilisation pragmatique des outils de conduite de projet : note de cadrage, planning, budget, organigramme, ... Qualité du management de projet (humain et technique) Validité des résultats au regard des objectifs fixés Efficience de la com externe Usage des TIC  Qualité de la description des activités, de l'organisation hiérarchique, délégation, adéquation au contexte. Capacité à analyser une situation donnée et à apporter des solutions adaptées.
42 - Gestion des compétences et fidélisation dans une démarche d'anticipation	41-1 Planifier l'organisation et la mise en œuvre du plan d'actions en vue d'atteindre les objectifs dans les délais 41-2 Répartir les tâches selon les compétences des collaborateurs afin d'impliquer chacun 41-3 Contrôler le processus de réalisation, mesurer les écarts et définir les actions correctives pour garantir l'atteinte des objectifs 41-4 Organiser son temps de dirigeant afin d'assurer une veille (RH, technique, marché, ...) pour son entreprise		
43 - Animation des ressources humaines de l'entreprise en articulant les 2 composantes : structure / chantier	43-1 Animer et fédérer les équipes pour développer le sentiment d'appartenance en tenant compte des styles de management 43-2 Créer le dialogue et réguler les échanges, résoudre les conflits afin de maintenir la cohésion des équipes 43-3 Mettre en place la délégation pour rendre autonome les équipes		

**BLOC 5 : du diagnostic au plan d'actions : élaboration d'un projet** (dans une perspective de reprise ou de développement d'activité)

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
51 - Elaboration et pilotage de la stratégie générale dans une perspective de reprise ou de développement d'activité	51-1 A partir d'un diagnostic cohérent (diagnostic général et analyse financière), concevoir son plan d'action pour identifier les champs d'actions prioritaires (RH, marché, finance ...) 51-2 Hiérarchiser l'ensemble des actions à mettre en œuvre pour élaborer un planning 51-3 Qualifier et quantifier les moyens nécessaires (humains, matériels, informatiques, financiers) à l'atteinte des objectifs pour réaliser les plans d'investissement	<b>Epreuve finale : Projet Professionnel</b> Écrit + Oral  Rédaction du Projet Professionnel Ecrit / Individuel Évalué par l'intervenant en charge du suivi des rapports (40%)  Soutenance orale du Projet Professionnel, Oral / Individuel  Évalué par le jury de fin de formation : 4 entrepreneurs + 1 représentant ESJDB (60%)	Présentation générale de l'entreprise
52 - Elaboration et suivi d'un plan d'actions commerciales dans une perspective de reprise ou de développement	52-1 Rechercher activement de nouveaux marchés (par le biais d'études de marchés, de prospections, de constitution d'un réseau professionnel, ...) afin de conforter et développer ses résultats 52-2 Etablir des plans d'actions à court, moyen et long terme et en déduire des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour obtenir de meilleures performances commerciales 52-3 Définir des outils de suivi d'activité commerciale en vue d'optimiser le pilotage		Analyse financière, état des lieux Analyse financière, actions correctives Diagnostic stratégique de l'entreprise Plan d'actions pour l'entreprise Mon projet personnel Valorisation de l'entreprise
53 - Identification et appropriation/incarnation des valeurs et de l'identité de l'entreprise dans une perspective de reprise ou de développement	53-1 Déterminer les valeurs de l'entreprise en prenant en compte son histoire, son environnement, ses choix de dirigeant afin de donner du sens à son action d'entrepreneur 53-2 Développer une communication externe sur les atouts de l'entreprise afin de se démarquer en affichant son identité propre 53-3 Analyser sa pratique de dirigeant d'entreprise du bâtiment pour dégager des pistes de progrès		Savoir communiquer à l'oral Capacité d'argumentation Capacité de recul et d'ouverture
54 - Valorisation de l'entreprise et étude du plan de financement	54-1 Evaluer la valeur de l'entreprise au regard de l'analyse financière pour déterminer ses choix de gestion 54-2 Elaborer des scénarii de financement pour préparer une transmission 54-3 Effectuer des choix de fiscalité en vue d'optimiser son résultat		