IFAG

L'ÉCOLE DE MANAGEMENT
POUR **ENTREPRENDRE** & **INNOVER**

RESPONSABLE OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉ*

BACHELOR MANAGER D'ACTIVITÉ

ANNEE 2021-2022

#alternance
#initial
#incubateur

*Titre Niveau 6 code RNCP 35256

BACHELOR 3 - MANAGER D'ACTIVITÉ

DU TITRE « RESPONSABLE OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉ – NIVEAU 6 » - 2021/2022

SÉMINAIRE D'INTÉGRATION

- Business Game : simulation en création d'entreprise

BLOC DE COMPÉTENCES : GÉRER ET MANAGER UN PROJET (INNOVATION)

Gestion de projet
- Organisation et formalisation d'un projet
- Outils de gestion de projet
- Techniques de travail en équipe

Ordonnancement et planification
- Méthodes et outils de planification
- Rôle et règles de fonctionnement de l'ordonnancement
- Suivi des plannings

Communication liée au projet
- Les fondamentaux
- Les outils de communication
- Plan de communication

Management d'équipe projet
- Animation d'une équipe
- Accompagnement individuel

Innovation
- Principes de l'innovation
- Design Thinking
- Propriété industrielle

BLOC DE COMPÉTENCES : CRÉER UNE ENTREPRISE OU UNE ACTIVITÉ

Analyse du marché
- Macro-environnement : analyse Pestel
- Micro-économie

Créativité
- Principes et outils de la créativité
- Applicatifs des outils et techniques de créativité

Techniques de travail en équipe
- Émergence d'idées
- Attitudes comportementales adéquates
- Motivation des membres de l'équipe

Business Model
- Différents types de Business Model
- Création d'un Business Model
- Exploitation d'un Business Model

Étude de marketing
- Diagnostic et définition d'une problématique d'étude
- Phase exploratoire et recherche de sources d'information
- Études qualitatives et quantitatives
- Synthèse et préconisations

Stratégie marketing
- Segmentation stratégique
- Développer la stratégie marketing du KCREA

E-commerce / Marketing digital
- Bâtir un site e-commerce
- Digital advertising
- Certification Google

Droit des Sociétés
- Propriété intellectuelle
- Le contrat de société
- Motivation fiscale
- Choix de statut et formalités de création d'entreprise

Prévisionnel financier et pilotage de la performance de l'entreprise
- Principes & organisation de la comptabilité
- Coût de revient, coût direct et indirect
- Plan de financement
- Bilan prévisionnel, compte de résultat prévisionnel
- Recherche de financement
- TVA
- Passage du résultat à la trésorerie

Maitriser l'art du pitch
- Les règles d'or d'un discours réussi
- La forme du pitch
- La posture à l'oral

Les fondamentaux de la RSE
- Le lien entre RSE et performance économique
- Les normes de référence de la RSE

Méthodologie du suivi de projet – Suivi KCREA
- Organisation et formalisation d'un projet
- Outils de gestion de projet
- Techniques de travail en équipe
- Les missions du franchisé

BLOC DE COMPÉTENCES : DÉVELOPPER ET PILOTER UNE ENTREPRISE OU UNE ACTIVITÉ

Marketing opérationnel

- Développement du mix-marketing
- Analyse des résultats
- Établir un rapport de synthèse du mix-marketing par une étude de cas de développement d'activité

Fidélisation client / Plan d'action commerciale

- Définir les enjeux de la fidélisation et de la relation client
- Outils de relation client
- Place du CRM dans la stratégie commerciale et marketing
- Construction d'un plan d'action commerciale
- Exploitation du plan d'action commerciale

Analyse de la performance financière

- Analyse des coûts :
  - Coûts partiels
  - Coûts variables
  - Coûts fixes
- Analyse financière :
  - Fondamentaux de l'analyse financière
  - Soldes intermédiaires de gestion
  - Rentabilité économique et des capitaux
  - BFR et gestion de trésorerie

Droit des affaires

- Fondements, sources et institutions du droit commercial
- Le commerçant et le fonds de commerce
- Les sociétés commerciales
- Le droit des contrats

ALUMNI

- Insertion professionnelle

BLOC DE COMPÉTENCES : MANAGER LES COLLABORATEURS INDIVIDUELLEMENT ET EN ÉQUIPE

Le management d'équipe

- Se positionner comme manager
- Identifier les styles de management
- Stimuler l'esprit d'équipe
- Manager à distance

La gestion des RH

- Identifier et évaluer les besoins en recrutement et en compétences
- Sélectionner son/ses futurs collaborateurs
- Intégrer un collaborateur
- Les modalités d'actualisation et de développement des compétences

La gestion des conflits

- Gérer et résoudre les conflits individuels, collectifs et organisationnels
- Le développement et la mise en œuvre des actions d'amélioration (REX)

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Business English

- Intensive English Seminar

Mission professionnelle enentreprise

- Prise de parole en public
- Méthodologie rapport de mission
- Rapport et soutenance orale

Expertises sectorielles

- Sport
- Luxe
- E-influence
- International

HEP ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE

- Séminaire expérientiel autour de l'éthique professionnelle

VIE ASSOCIATIVE (facultative)

RÉPARTITION HORAIRE DU PROGRAMME DE FORMATION*

BACHELOR 3 - MANAGER D'ACTIVITÉ - 2021/2022

DU TITRE « RESPONSABLE OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉ – NIVEAU 6 »

COMPÉTENCES / MODULES	FACE À FACE	FOAD	TE**	TI**	ÉVALUATION	TOTAL	CRÉDITS
SÉMINAIRE DE RENTRÉE : – INTÉGRATION	2					2	
– ALUMNI		6				6	
– BUSINESS GAME		20				20	2
BLOC DE COMPÉTENCES : GÉRER ET MANAGER UN PROJET	46	12	36		4	98	8
BLOC DE COMPÉTENCES / CRÉER UNE ENTREPRISE OU UNE ACTIVITÉ	126	18	44		4	192	14
BLOC DE COMPÉTENCES / DÉVELOPPER ET PILOTER UNE ENTREPRISE OU UNE ACTIVITÉ	52	2		8	2	64	8
BLOC DE COMPÉTENCES / MANAGER LES COLLABORATEURS INDIVIDUELLEMENT ET EN ÉQUIPE	72				2	74	14
EXPERTISES SECTORIELLES		34				34	
BUSINESS ENGLISH	28	10			2	40	4
MISSION PROFESSIONNELLE EN ENTREPRISE	4				2	6	8
HEP ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE	6	14				20	2
VIE ASSOCIATIVE (2 crédits bonus)							
TOTAL	336	116	80	8	16	556	60

** Selon les recommandations du conseil de perfectionnement de l'IFAG, le programme est susceptible d'évoluer*
*** Travail d'Equipe / Travail Individuel*

NOTRE PROXIMITÉ, LA FORCE DU RESEAU IFAG

CAMPUS D'AGEN
Lot-et-Garonne
Site de l'Agropole CS 20053
Estillac 47901 Agen Cedex 9
Tél. : 05 53 48 41 41
agen@ifag.com

CAMPUS D'AUXERRE
Bourgogne Franche-Comté
6, route de Monéteau - BP 303
89005 Auxerre cedex
Tél. : 03 86 49 26 09
auxerre@ifag.com

CAMPUS DE BORDEAUX
Aquitaine
CAMPUS HEP
114, rue Lucien Faure
33300 Bordeaux
Tél. : 05 35 54 28 70
bordeaux@ifag.com

CAMPUS DE BREST
Finistère
475 rue Joséphine Pencalet
29200 Brest
Tél. : 02 98 49 22 99
brest@ifag.com

CAMPUS DU BURKINA FASO
Burkina Faso
IFAG Ouagadougou, BP 6635
Ouagadougou, 05, Burkina Faso
Tél. : (+226) 75 97 81 81
ougadougou@ifag.com

CAMPUS DE CHALON/SAÔNE
Bourgogne Franche-Comté
75, Grande rue Saint-Cosme
71100 Chalon-sur-Saône
Tél. : 03 86 49 26 09
chalon@ifag.com

CAMPUS DE CHARTRES
Eure-et-Loir
1, avenue Marcel Proust - CS 80062
28008 Chartres Cedex
Tél. : 02 37 91 65 15
chartres@ifag.com

CAMPUS DU CHARLEVILLE-MÉZIÈRES
Champagne-Ardenne
Campus SUP Ardenne
8 rue Claude Chrétien
08000 CHARLEVILLE-MEZIERES
Tél. : 07 57 45 44 65
charleville@ifag.com

CAMPUS DE LILLE
Nord-Pas-de-Calais
Immeuble Le Plaza - 91, rue Nationale
59000 Lille
Tél. : 03 66 72 22 44
lille@ifag.com

CAMPUS DE LYON
Rhône-Alpes
CAMPUS HEP
47, rue Sergent Michel Berthet - CP 608
69258 Lyon cedex 09
Tél. : 04 72 85 72 85
lyon@ifag.com

CAMPUS DE MONT-DE-MARSAN
Landes
236, avenue de Canenx
40000 Mont-de-Marsan
Tél. : 05 58 51 89 21
mont-de-marsan@ifag.com

CAMPUS DE MONTPELLIER
Hérault
437 Avenue des Apothicaires
34090 Montpellier
montpellier@ifag.com

CAMPUS DE MONTLUÇON
Auvergne
31, quai Louis Blanc
03100 Montluçon
Tél. : 04 70 02 50 50
montlucon@ifag.com

CAMPUS DE MULHOUSE
Haut-Rhin
15, rue des Frères Lumière
68350 Mulhouse
Tél. : 03 68 67 20 00
mulhouse@ifag.com

CAMPUS DE NANTES
Pays-de-Loire
CAMPUS HEP
16, boulevard du Général de Gaulle
44200 Nantes
Tél. : 02 85 52 64 41
nantes@ifag.com

CAMPUS DE NÎMES
Gard
Parc Scientifique Georges Besse
417, rue Georges Besse 30035 Nîmes cedex 1
Tél. : 04 66 87 96 60
nimes@ifag.com

CAMPUS DE PARIS
La Défense 8, Île-De-France
CAMPUS HEP
20 bis, Jardins Boieldieu - CS 50103
92071 La Défense cedex
Tél. : 01 46 59 20 76
paris@ifag.com

CAMPUS DU REIMS
Champagne-Ardenne
IZone Farman
3 rue Max Holste - CS 110004
51685 REIMS Cedex 2
Tél. : 07 57 45 44 65
reims@ifag.com

CAMPUS DE RENNES
Ille-et-Vilaine
Rue Fernand Robert – CS 84233
35042 Rennes Cedex
Tél : 02 85 52 33 10
rennes@ifag.com

CAMPUS DE LA RÉUNION
Île de la Réunion
1, allée Francis Sautron
97420 Le Port La Réunion
Tél. : 02 62 61 00 00
reunion@ifag.com

CAMPUS DE TOULON
Var
Bâtiment CAPFORMA
450 avenue François ARAGO
83130 La Garde
Tél. : 04 94 22 80 59
toulon@ifag.com

CAMPUS DE TOULOUSE
Haute-Garonne
4 Rue Paul Bernies
31200 Toulouse
Tél. : 05 61 39 24 25
toulouse@ifag.com

Établissement d'enseignement supérieur technique privé - Document non contractuel - sept 2019 - ©VisionSONSTAY - Ne pas jeter sur la voie publique.

IFAG.COM