

# Licence professionnelle Manager et développer une TPE

Vous souhaitez créer ou reprendre une entreprise ou vous souhaitez développer une entreprise existante et prendre du recul sur vos pratiques, cette LP vous apportera dans la conduite d'une action entrepreneuriale les connaissances et compétences indispensables.

**Intitulé officiel :** Licence professionnelle Droit, économie, gestion mention métiers de l'entrepreneuriat parcours Manager et développer une TPE-PME

## Présentation

### Publics / conditions d'accès

Prérequis :

- personnes titulaires d'un niveau 5 dans le domaine de la gestion de la petite entreprise et artisanat ou capitalisant 120 ECTS
- personnes titulaires d'un niveau 5 hors du domaine de la gestion accéderont après étude de leur dossier et formation passerelle
- personnes de niveau 3 et 4 dotées d'une expérience significative dans le secteur via une procédure VAPP
- personnes souhaitant valider ses acquis professionnels

### Objectifs

A travers une mise en situation entrepreneuriale cette LP vise à faire acquérir les méthodes et les connaissances approfondies nécessaires à la direction d'une TPE/PME

### Modalités de validation

Deux conditions pour obtenir le diplôme :

- 1- avoir obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20 à l'ensemble des unités d'enseignement pondérées.
- 2- ET avoir obtenu une moyenne supérieure ou égale à 10/20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du mémoire professionnel

## Compétences

- Définir une méthodologie de collecte et de traitement de l'information adaptée à l'entreprise et au champ de veille défini
- Connaître l'approche processus d'une organisation
- Savoir mettre en œuvre des outils de gestion des organisations et de gestion des processus
- Connaître les caractéristiques d'une TPE/PME
- Savoir appréhender la posture d'entrepreneur requise pour la conduite d'une TPE/PME
- Connaître les différentes contraintes financières d'une entreprise : de la gestion des

Mis à jour le 16-01-2024



Arrêté du 08 juillet 2021.

Accréditation jusque fin 2024-2025. le 08-07-2021

Fin d'accréditation au 31-08-2025

**Code : LP11902A**

60 crédits

Licence professionnelle

**Responsabilité nationale :**  
EPN11 - Territoires / Aurélien FERRY

**Niveau CEC d'entrée requis :**  
Niveau 5 (ex Niveau III)

**Niveau CEC de sortie :** Niveau 6 (ex Niveau II)

**Mention officielle :** Arrêté du 08 juillet 2021. Accréditation jusque fin 2024-2025.

**Mode d'accès à la certification :**

- Validation des Acquis de l'Expérience
- Formation continue
- Contrat de professionnalisation
- Apprentissage

**NSF :** Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (310)

**Métiers (ROME) :** Directeur / Directrice de centre de profit (M1302)

**Code répertoire :** RNCP30122

**Code CertifInfo :** 91241

**Contact national :**

Cnam entrepreneur(s)  
4 rue du Docteur Heydenreich  
CS 65228  
54052 Nancy cedex  
03 83 85 49 00

équilibres financiers à l'analyse des opérations d'investissement et de financement

- Savoir interpréter les indicateurs d'un tableau de bord
- Concevoir et assurer la mise en œuvre d'un plan d'action commercial
- Préparer et conduire un entretien de vente et une négociation
- Analyser un marché
- Formaliser une stratégie marketing et un positionnement
- Identifier la contribution de la GRH à la performance globale de l'entreprise
- Repérer les champs d'intervention spécifiques des managers dans la gestion de leurs collaborateurs
- Savoir utiliser les principaux outils à disposition des managers pour la gestion de collaborateurs
- Savoir qualifier un contrat et maîtriser sa conclusion
- Savoir repérer les compétences à mobiliser dans le cadre d'un projet, d'une mission et plus largement d'un emploi
- Savoir définir les besoins en formation et ainsi conduire son plan d'amélioration des compétences
- Savoir maîtriser et utiliser un outil de management de projet (AGIR)
- Utiliser les technologies de l'information et de la communication

# Enseignements

60 ECTS

Veille stratégique et concurrentielle	USMP03
	4 ECTS
Processus et organisation de l'entreprise	USMP01
	2 ECTS
Connaissance et culture du secteur	USMP09
	2 ECTS
Comptabilité et gestion	USMP04
	6 ECTS
Négociation commerciale	USMP05
	2 ECTS
Mercatique	USMP06
	4 ECTS
Gestion des hommes et management	USMP02
	4 ECTS
Droit des affaires	USMP07
	4 ECTS
GRH - Management	US174A
	2 ECTS
Management de projet	US174C
	2 ECTS
Créativité - Innovation	USMP08
	3 ECTS
Langues	USM501
	5 ECTS
Projet tuteuré	UAM501
	12 ECTS
mémoire professionnel	UAM502
	8 ECTS

# Blocs de compétences

## Code, N° et intitulé du bloc

## Liste de compétences

LP119B10

RNCP30122BC01

Usages numériques

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation ; analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation ; développer une argumentation avec esprit critique.

Conduire un projet entrepreneurial de création, de développement, de reprise d'entreprise artisanale, TPE-PME ou en ESS :

- Connaître et mettre en pratique les phases d'élaboration d'un projet : finalité, objectifs, actions à mettre en œuvre, indicateurs de suivi, suivi du réalisé et actions correctives, bilan
- Être en capacité de défendre/valider un projet dans un contexte de risques maîtrisés, à travers une communication orale convaincante et synthétique, et une formalisation écrite du projet
- Conduire un projet de création d'activité dans l'action
- Appréhender les outils utiles, nécessaires et actionnables du pilotage d'un projet (finalité, objectifs, tableau de bord, indicateurs clés de performance, planification, ressources, suivi, bilan) et les mettre en application
- Appréhender les outils utiles, nécessaires et actionnables de la gestion des compétences (fiche de poste, compétences, savoir-faire, expérience, vécu) et les mettre en application

LP119B20

RNCP30122BC02

Exploitation de données à des fins d'analyse

Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française ; communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère.

Explorer et présenter une problématique dans une petite organisation : entreprise artisanale, TPE-PME ou en ESS.

- Capacité à mieux communiquer en anglais à l'oral et/ou écrit notamment dans des situations professionnelles.
- Problématiser un sujet
- Acquérir une méthodologie de travail
- Rechercher, trier, sélectionner de la documentation et de l'information en relation avec d'une part, les différents aspects de la problématique, d'autre part le contexte
- Positionner le sujet dans son contexte et hors de son contexte
- Poser une analyse
- Elaborer des préconisations
- Structurer et rédiger un mémoire de 30 pages
- Synthétiser un contenu dans une expression orale ou restitution - -synthèse du contenu à l'oral

LP119B30

RNCP30122BC03

Expression et communication écrites et orales

Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder ; Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un

contexte ; Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.

Connaitre le secteur de la petite organisation : entreprise artisanale, TPE-PME ou en ESS.

Elaborer et mettre en œuvre une démarche de veille stratégique en relation avec son projet ou la singularité de la petite organisation. Ordonner ses données dans des matrices interprétatives de ces données pour en faire des outils de pilotage stratégique et de prise de décision.

- Définir une méthodologie de recherche et de collecte d'informations adaptée à l'entreprise et au champ de veille (plan de recherche, moyens, collecte),

- Emettre des recommandations pour la mise en place d'un système de veille dans l'entreprise.

- Identifier les bons interlocuteurs, relais d'informations

- Utiliser les méthodes d'exploitation des données utiles pour poser une stratégie

Appréhender les réalités (économiques, sociales, sociétales, juridiques, techniques et commerciales) et les perspectives d'avenir professionnel qu'offre le secteur et leurs entreprises :

- Connaitre les principales organisations syndicales, consulaires, corporatistes etc...qui gèrent les petites organisations dans le territoire et le pays

- Apprécier la posture d'entrepreneur, ses implications et s'y projeter

- Découvrir les compétences transversales clés que requiert une petite organisation

LP119B40

RNCP30122BC04

Positionnement vis-à-vis d'un champ professionnel

Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives ; Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale ; Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet ; Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Mobiliser le capital compétences au sein des petites organisations : entreprise artisanale, TPE-PME ou en ESS.

Permettre l'acquisition des éléments pour la compréhension et la mise en œuvre d'outils de gestion des processus et d'outils de gestion de l'organisation afin d'atteindre la performance attendue :

- Comprendre la complémentarité entre division des tâches (la structure) et re-coordination (les processus)

- Comprendre les grandes fonctions et les rôles respectifs

- Connaître l'approche processus d'une organisation

- Savoir mettre en œuvre des outils de gestion de processus

- Construire un organigramme

LP119B50

RNCP30122BC05

Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

Gérer les hommes et leur transfert à la petite organisation dans le but d'en faire un atout pour le pilotage des ressources humaines :

- Identifier la contribution de la GRH à la performance globale de la petite organisation

- Manager efficacement ses collaborateurs : du recrutement à la séparation, animation, management délégitif

- Identifier les limites de son champ d'intervention et savoir questionner une problématique RH (juridique, management ...)

Gérer les ressources humaines - Manager :

- Définir les attentes en termes de compétences d'un poste, d'une mission
- Maitriser une méthode et un outil d'analyse d'une situation de travail
- Révéler et formaliser les besoins de compétences d'un poste, d'une mission

Mobiliser les outils économiques et juridiques dans le cadre de négociations avec les banques ; réaliser la gestion administrative des contrats.

Sécuriser le projet entrepreneurial :

Comprendre la logique financière de construction du compte de résultats et du bilan. Savoir les lire, les interpréter et les mettre en lien, comprendre les mécanismes financiers de l'entreprise, se familiariser avec les indicateurs de performance économique : EBITDA, ROCE, flux de trésorerie disponible et identifier leurs leviers d'amélioration ; Evaluer l'incidence d'actions opérationnelles sur le résultat et la trésorerie ; Repérer ses propres leviers d'actions sur la situation financière de l'entreprise :

- Lire et interpréter les données issues du compte d'exploitation et bilan
- Construire un budget de projet
- Conduire une première analyse de la situation financière d'un projet, d'une entreprise
- Utiliser les principaux indicateurs de performance : EBE, CAF...

S'approprier le vocabulaire juridique du droit des contrats et maitrise des bases du droit de la formation des contrats. Savoir identifier les principaux types de contrats et leurs clauses contractuelles essentielles. Détecter les zones de risque juridiques dans les négociations et la conclusion du contrat :

- Comprendre les fondements essentiels de la théorie des contrats et obligations pour pouvoir conclure valablement des contrats entre l'entreprise et ses partenaires usuels (fournisseurs, clients, prêteurs, assureurs, administration, etc. ).
- Comprendre les risques inhérents à sa conclusion et à son exécution.
- Connaître les clauses contractuelles les plus usuelles et savoir les utiliser.
- Savoir lire un contrat et gérer son exécution

LP119B60

RNCP30122BC06

Maîtrise des différentes dimensions de la gestion d'une organisation

Monter un business model et un business plan ; Négocier et argumenter dans le cadre d'une négociation commerciale ; Appliquer les méthodes de prospection et de négociation clients/fournisseurs ; Mobiliser les fondamentaux du marketing. Valoriser les produits et services d'une petite organisation : entreprise artisanale, TPE-PME ou en ESS :

Intégrer la démarche marketing dans la conception du plan d'action commercial et assurer sa mise en œuvre. Maitriser les principes de l'entretien commercial :

- Concevoir et assurer la mise en œuvre d'un plan d'action commercial

- Concevoir des outils de gestion commerciale

- Utiliser les moyens offerts par le e-commerce

- Préparer et mener un entretien de négociation

Mettre en oeuvre les notions de base du marketing et leur

LP119B70

RNCP30122BC07

Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation

déclinaison au sein d'une petite organisation :

- Elaborer une stratégie marketing (choix de segments, positionnement de produits, fixation de prix, campagne de communication, choix de circuits de distribution)
- Conduire une étude marketing avec les moyens de la petite organisation

LP119B80

RNCP30122BC08

Management et animation d'équipe

Organiser le fonctionnement de la structure

Mobiliser les équipes en vue de créer et innover au sein d'une entreprise artisanale, TPE-PME ou en ESS à travers l'appréhension d'un certain nombre de techniques :

Développer les Soft Skills : travail de groupe, prise de parole dans un groupe, leadership, créativité / force de proposition.

Développer les Hard Skills à travers des :

- Techniques de créativité (les irritants, la disruption, les mots inducteurs, la pensée latérale)
- Techniques d'idéation (Good Ideas, make a choice, Six-To-One, Dot-voting)
- Techniques d'immersion (Personae, Veille éclair, User Journey)
- Techniques de Business Model Canvas (Clients, offre, infrastructure, viabilité financière)
- Techniques de matérialisation (Nom de marque, Illustrations, 140 caractères)
- Techniques de Pitch (pitcher une idée, s'enregistrer)