

Manager et développer une entreprise du secteur de l'ESS

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 entreprise de l'économie sociale et solidaire (ESS)

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 : VAE

Objectifs

A travers une mise en situation entrepreneuriale cette licence vise à faire acquérir les méthodes et les connaissances approfondies nécessaires à la direction d'une entreprise du secteur de l'ESS

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 de la TPE dans le cadre du secteur de l'ESS
- Savoir appréhender la posture d'entrepreneur requise pour la conduite d'une entreprise dans le secteur de l'ESS
- Connaître les différentes contraintes financières d'une entreprise dans le secteur de l'ESS : de la gestion des 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

Mis à jour le 05-12-2024



Arrêté du 08 juillet 2021.

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

Fin d'accréditation au 31-08-2025

Code : LP11903A

60 crédits

Licence professionnelle

Responsabilité nationale :
EPN11 - Territoires / Sandrino GRACEFFA

Responsabilité opérationnelle :
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) :

Code répertoire : RNCP40134

Code CertifInfo : 91241

Contact national :

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

- Identifier la contribution de la GRH à la performance globale de l'entreprise dans le secteur de l'ESS
- 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 RNCP40134BC01 Usages numériques | <ul style="list-style-type: none">• 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 et utiliser les applications dédiées à la gestion et au développement d'une organisation, d'un projet, d'une activité |
| LP119B20 RNCP40134BC02 Exploitation de données à des fins d'analyse | <ul style="list-style-type: none">• 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. Mettre en oeuvre les phases d'élaboration d'un projet : finalité, objectifs, actions à mettre en oeuvre, indicateurs de suivi, suivi du réalisé et actions correctives, bilan Défendre et 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, tableau de bord, planification, ressources, suivi, bilan) et les mettre en application Identifier les outils utiles, nécessaires et actionnables de la gestion des compétences (fiche de poste, compétences, savoir-faire, expérience, vécu) et les utiliser dans l'activité |
| LP119B30 RNCP40134BC03 Expression et communication écrites et orales | <ul style="list-style-type: none">• 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. Communiquer en anglais à l'oral et/ou écrit notamment dans des situations professionnelles Identifier une problématique (génése, traitement postures et attentes du dirigeant ou commendaire) Identifier et mettre en oeuvre la Méthodologie et les concepts adéquats de traitement de la problématique Elaborer un plan d'action effectif d'implication personnelle Rédiger et Présenter à l'oral les résultats obtenus Formuler des préconisations entrepreneuriales pour l'organisation |
| | <ul style="list-style-type: none">• 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 |

| | |
|---|--|
| <p>LP119B40</p> <p>RNCP40134BC04</p> <p>Positionnement vis-à-vis d'un champ professionnel</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs. <p>Identifier et appliquer une méthodologie de recherche et de collecte d'informations adaptées 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 interlocuteurs adéquats, relais d'informations de l'action ou du projet Utiliser les méthodes d'exploitation des données utiles pour définir une stratégie Recueillir les données (économiques, sociales, sociétales, juridiques, techniques et commerciales) afin d'analyser les réalités, l'environnement du projet ou de l'action et les perspectives d'avenir professionnel qu'offre le secteur et leurs entreprises Identifier les principales organisations syndicales, consulaires, corporatistes etc...qui gèrent les petites organisations dans le territoire et le pays Adopter la posture d'entrepreneur, ses implications et s'y projeter Identifier les compétences transversales clés que requiert une petite organisation</p> |
| <p>LP119B50</p> <p>RNCP40134BC05</p> <p>Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>Mettre en oeuvre de façon adaptée la complémentarité entre division des tâches (la structure) et re-coordination (les processus) Identifier les grandes fonctions de l'organisation et les rôles respectifs Mettre en oeuvre l'approche processus d'une organisation et les outils de gestion de processus Elaborer un organigramme fonctionnel Identifier la contribution de la GRH à la performance globale de la petite organisation Manager en proximité ses collaborateurs : du recrutement à la séparation, animation, management délégitif Identifier les limites de son champ d'intervention et questionner une problématique RH (juridique, management ...) Définir les attentes de l'organisation en termes de compétences d'un poste, d'une mission Appliquer une méthode et un outil d'analyse d'une situation de travail Identifier les besoins de compétences d'un poste, d'une mission</p> |

LP119B60

RNCP40134BC06

- Identifier des opportunités de marché et développer de nouvelles idées en réalisant une veille sectorielle et de service ou produit afin de se positionner sur un marché.
- Construire un business model et un business plan en s'appuyant sur des données fiables de son secteur

Analyser un marché en vue d'entreprendre (Maîtrise des différentes dimensions de la gestion d'une organisation)

d'activité et du marché cible afin de formaliser son offre de service ou produit en termes de conception et ou de prototypage, tout en prenant en compte les enjeux RSE et technologiques.

LP119B70

RNCP40134BC07

Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation

- 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.

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

Appliquer les principales notions permettant d'élaborer 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

- Organiser le fonctionnement de la structure

Soft Skills

Travailler en équipe

Prendre la parole dans un groupe

Adopter un rôle de leadership

Utiliser sa créativité , sa force de proposition

Hard Skills

Mettre en oeuvre les techniques de créativité (les irritants, la disruption, les mots inducteurs, la pensée latérale)

Utiliser les techniques d'idéation (Good Ideas, make a choice, Six-To-One, Dot-voting)

Mettre en oeuvre les techniques d'immersion (Personae, Veille éclair, User Journey)

Appliquer les techniques de Business Model Canvas (Clients, offre, infrastructure, viabilité financière)

Mettre en oeuvre les techniques de matérialisation (Nom de marque, Illustrations, 140 caractères)

Utiliser les techniques de Pitch (pitcher une idée, s'enregistrer)

LP119B80

RNCP40134BC08

Management et animation d'équipe