

Titre RNCP Manager de Business Unit

Nouveauté



Niveau 7



24 mois
810h



E-learning +
Distanciel

Le La **Manager de Business Unit** pilote l'activité et le développement de l'entreprise sur l'ensemble de son périmètre géographique ou fonctionnel. Il/Elle développe des produits et services à destination de clients (interne et/ou externe) dont il/elle a la charge et s'occupe également du recrutement et du management de ses équipes internes

Le La Manager de Business Unit doit détenir une vision à 360° de l'organisation, de ses enjeux de développement et des risques associés, afin de travailler de concert avec l'ensemble des autres directions.

Objectifs généraux de la formation

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de **Manager de Business Unit** en validant le **Titre RNCP " Manager de Business Unit » de ESGCV de niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro RNCP35961 par décision de France Compétences du 15/10/2021. (code NSF 312 : Gestion des échanges commerciaux) (date d'échéance de l'enregistrement le 15/10/26).**

L'acquisition de la certification est conditionnée par la validation des 5 blocs de compétences. Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35961/>

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

- Elaborer la stratégie de développement d'une BU
- Argumenter et valoriser une stratégie auprès de la direction générale
- Coordonner et évaluer la comptabilité et la finance d'une BU sous et/ou avec les directions concernées (direction comptables, financières, recouvrement...)
- Auditer la structure financière et comptable d'une Business Unit
- Optimiser la performance économique d'une Business Unit
- Co-conceptionner un plan marketing et commercial avec les directions associées
- Valoriser un projet, un produit ou un service au moyen d'une campagne de communication
- Manager une Business Unit incluant le management de délégation
- Accompagner les membres de la BU dans le développement de leurs compétences et/ou de la réalisation de leurs objectifs individuels et collectifs
- Sourcer et sélectionner les prestataires et/ou les fournisseurs nécessaires à la réalisation d'un projet de transformation et/ou d'innovation
- Concevoir et déployer un projet de transformation et/ou d'innovation au sein d'une BU / d'une organisation
- Accompagner le changement

Objectifs spécifiques de la formation

- ✓ **Bloc 1 - RNCP35961BC01 - Conception de la stratégie globale de sa business unit à partir d'un diagnostic stratégique et opérationnel :**
 - Réaliser un diagnostic stratégique d'une organisation en analysant son environnement macro-économique
 - Élaborer un dispositif de veille scientifique, technique, technologique, réglementaire, sectorielle et concurrentielle
 - Identifier les opportunités de développement en France ou à l'international de l'activité de sa business unit
 - Élaborer la stratégie de développement d'une BU
 - Piloter les outils de suivi et mesure de l'efficacité de la stratégie de développement d'une BU
 - Défendre la stratégie de développement d'une Business Unit auprès de la direction générale en présentant un business plan

- ✓ **Bloc 2 - RNCP35961BC02 - Planification, optimisation, gestion du budget et coordination des aspects financiers d'un service et/ou d'une direction :**
 - Évaluer la structure financière et comptable d'une business unit
 - Élaborer le budget prévisionnel d'exploitation
 - Piloter la performance de la Business Unit
- ✓ **Bloc 3 - RNCP35961BC03 - Promotion d'un produit et/ou service à destination de client interne et/ou externe en France et à l'internationale :**
 - Concevoir et déployer un plan d'actions marketing et commercial
 - Élaborer ou participer à l'élaboration de la proposition de valeur et l'argumentaire associés à un produit ou un service
 - Piloter les outils de suivi et mesure de l'efficacité des plans d'actions marketing et commercial
- ✓ **Bloc 4 - RNCP35961BC04 - Accompagnement du développement des individus, des équipes et de l'organisation dans une logique de management de proximité :**
 - Réaliser un audit organisationnel et/ou de gouvernance d'une business unit
 - Évaluer l'adéquation entre les compétences des collaborateurs de la BU et le besoin en compétences
 - Organiser des entretiens de recrutement (interne et externe) adaptés aux postes à pourvoir
 - Accompagner les collaborateurs dans la définition et la réalisation de leurs objectifs individuels et collectifs
 - Mettre en œuvre un management de délégation en définissant des objectifs SMART
- ✓ **Bloc 5 - RNCP35961BC05 - Management de projet de transformation et/ou d'innovation orienté client :**
 - Concevoir un projet de transformation et/ou d'innovation à l'échelle d'une BU
 - Définir l'organisation et les étapes d'un projet de transformation et/ou d'innovation
 - Identifier et sélectionner des partenaires (prestataires, fournisseurs, experts...)
 - Évaluer un projet de transformation et/ou d'innovation sur la base d'indicateurs de suivi et de performance
 - Piloter l'accompagnement au changement et l'innovation au sein d'une BU

Programme de la formation (minimum 810h)

La formation se compose de **5 blocs de compétences en e-learning (600h)** complétés par **210h (30 jours) d'accompagnement synchrone** avec un formateur + **alternance en entreprise**.

Jour 1 : Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, de l'examen, des référentiels de compétences. (7h)

Jours 2 à 116 (de formation) :

- Coaching-accompagnement-Révision-préparation à l'examen-suivi des acquis de compétences en cours de formation-suivi des acquis de compétences en entreprise. (210h)

Modules e-learning (600h) :

- Excell-Word-Powerpoint.
- Bienvenue dans votre formation. (5h)
- Bloc 1 - RNCP35961BC01 - Conception de la stratégie globale de sa business unit à partir d'un diagnostic stratégique et opérationnel (117h) + évaluations en cours de formation (13h) + épreuves d'examen (20h)
- Bloc 2 - RNCP35961BC02 - Planification, optimisation, gestion du budget et coordination des aspects financiers d'un service et/ou d'une direction (90h) + évaluations en cours de formation (10h) + épreuves d'examen (20h)
- Bloc 3 - RNCP35961BC03 - Promotion d'un produit et/ou service à destination de client interne et/ou externe en France et à l'internationale (90h) + évaluations en cours de formation (10h) + épreuves d'examen (20h)
- Bloc 4 - RNCP35961BC04 - Accompagnement du développement des individus, des équipes et de l'organisation dans une logique de management de proximité (85h) + évaluations en cours de formation (12h) + épreuves d'examen (8h)
- Bloc 5 - RNCP35961BC05 - Management de projet de transformation et/ou d'innovation orienté client (80h) + évaluations en cours de formation (12h) + épreuves d'examen (8h)

Profil des candidat(e)s

Pour qui :

- Apprenti(e)s

Prérequis obligatoires à l'entrée en formation :

- Être titulaire d'un diplôme BAC+3 ou titre de niveau attestant d'un niveau 6.

Prérequis souhaités :

- Maîtrise d'Excel et de Word.

Débouchés et suite de parcours

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Responsable d'agence, de PME
- Business Unit Manager
- Consultant
- Directeur d'agence
- Directeur de centre de profit
- Gérant d'entreprise

Poursuite de parcours :

- Doctorate in Business Administration (DBA)

Passerelles : (non connues)

Se référer à la Fiche RNCP sur le site de France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35961/>

Taux d'insertion global moyen à 6 mois : 92% (données RNCP2017)

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 68% (données RNCP2017)

Tarif et Prise en charge

Tarif pour le candidat : 100% pris en charge-Tarif pour l'organisme financeur (Décret n° 2025-174 du 22 février 2025 relatif à l'aide unique aux employeurs d'apprentis) : <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000051235656> . À compter du 1er juillet 2025, pour les contrats d'apprentissage préparant à un diplôme ou un titre professionnel **au moins égal à Bac+3** (niveau 6 du cadre national des certifications professionnelles), l'employeur devra désormais verser une somme forfaitaire de **750 €**. Le centre de formation des apprentis (CFA) concerné se chargera de recouvrer cette participation obligatoire.

Si vous souhaitez des informations plus détaillées sur les financements et les prises en charge, veuillez contacter nos agences.

Plusieurs dispositifs existent pour faire financer une formation, ils dépendent de la situation du candidat et de l'entreprise.

➔ **Devis sur demande et renseignements auprès de nos agences**

Contacts :

① Site de Lyon : contact@opusformation.eu - 04 72 60 79 11 - 93 rue Bugeaud, 69006 LYON

① Site de Paris : contact-paris@opusformation.eu - 01 43 64 68 45 - 1 rue des Montiboefs, 75020 PARIS

Modalités d'accès et de délais

⇒ **Modalités :**

Recrutement toute l'année*. Modalités : Dossier, Tests et/ou entretiens en amont de la formation. * Le délai d'accès à la formation dépend de la programmation et des places disponibles, en constante évolution mais si places disponibles entrée sous 3 semaines.

⇒ **Accessibilité :**

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap, pour plus d'informations et d'accompagnement veuillez-vous rapprocher de nos assistant(e)s référent(e)s présent(e)s sur chaque site.

Les supports écrits de formation sont optimisés pour fonctionner avec la liseuse d'écran ReadSpeaker possédant un plug-in dédié pour l'accessibilité : modification de la police de caractère, masque de lecture et agrandissement du texte,

- Les cours vidéos peuvent être sous-titrés,
- Les échanges avec les différentes équipes de Studi peuvent être réalisés à l'écrit ou à l'oral suivant le handicap de l'Apprenant.

⇒ **Aménagements des épreuves pour personnes en situation de handicap :**

Sur présentation de documents officiels relatifs au handicap (RQTH, carte d'invalidité, etc.), l'Apprenant peut bénéficier d'aménagements des épreuves (temps supplémentaire et/ou aides humaines et techniques).

⇒ **Rythme, durée et horaires de la formation :**

Rythme contrat en alternance : 1 jours en CFA / 4 jours en entreprise + 30 jours/an en coaching.

Horaires de la formation : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h ou 8h30 à 12h et de 13h à 16h30.

Durée* : à partir de 810h en CFA pour un contrat de 24 mois.

Mois d'examen : 2 sessions/an : Décembre et Juin.

**Délais et Durées indicatifs et ajustables en fonction des besoins et des personnes.*





Modalités de validation*

- Chaque bloc de compétences est capitalisable. La validation de tous les blocs permet l'obtention de la certification.
- Obtention de la Certification du Titre RNCP " Manager de Business Unit » de ESGCV de niveau 7.
- **Candidat en situation de handicap** : Sur avis motivé du référent handicap le jury de certification peut décider d'exempter le candidat de certains critères d'évaluation.



Modalités des épreuves d'examen (76h) *

- Sessions d'examens de type distancielle : 1 ou 2 épreuves d'examen par bloc de compétences avec 1 rattrapage par épreuve (Projet professionnel et-ou Mise en situation professionnelle et-ou Etude de cas et-ou Vidéos) + 1 QCM certifiant studi par bloc de compétences.
- 2 Sessions d'Examen en Décembre et Juin.



Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance entre **formation à distance, e-learning et périodes en entreprise**.
- Possibilité de se connecter de façon illimitée et à tout moment pour réaliser les différentes activités d'apprentissage FOAD
- **PC portable**.
- L'apprenant.e sera en relation permanente avec le service relation apprenant de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera différentes activités d'apprentissage FOAD.
- Accès à des ressources pédagogiques spécifiques au parcours et à des ressources complémentaires disponibles en ligne (Modules e-learning, PPT, Voix-off, vidéos) mais également hors connexion (documents PDF).
- Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'apprenant.e dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités : un référent est identifié pour assister les apprenants lors de difficultés en relation avec les moyens techniques (connexion, matériel, plateforme...). Il reste disponible pour l'apprenant sous un délai de : 24h maximum.
- Accompagnement de 210h en présentiel et-ou distanciel en synchrone par un formateur Opus Formation spécialiste du domaine du Titre.

Equipe pédagogique FORMALIA STUDY

Formateur référent du parcours : COCHINI Samuel - London - Versatile Sales Person Training / Amsterdam - Siebel – ESP TAS account management / Amsterdam - Siebel – Strategic Account Planning - 20 ans d'expérience

Intervenant sur les 5 blocs :

MANIEZ Isabelle - CAPET Economie Gestion Commerciale - 20 ans d'expérience

GONZALEZ Marion - Mastère : Développement des entreprises et des organisations (option marketing digital) - Consultante en marketing - 5 ans d'expérience

VARON Anne - DESS Gestion de l'entreprise - Formatrice consultante - 20 ans d'expérience

LABOUREUR Céline - Certification ESSEC-ORANGE - Formatrice consultante et vacataire - 20 ans d'expérience

ARNAUD Estelle - Master 2 Direction Commerciale - Directrice de Région Sud Est du Groupe Yves Rocher & Formatrice - 12 ans d'expérience



Modalités d'évaluation

- Exercices pratiques dont des travaux encadrés et évalués (Évaluations en cours de formation d'une durée totale estimée : 57 h) sont proposés tout au long de la formation + **autoévaluation**.
- **Livret de suivi des compétences en entreprise**.
- **Grille d'évaluation des acquis** tout au long de la formation.



RITZENTHALER Emmanuel - Maîtrise Marketing et Vente & Diplôme de coach professionnel - Directeur Régional du Groupe Yves Rocher - 30 ans d'expérience
GITZHOFFER Anne - CAPET CAER ECO-GESTION COMMERCIALE - Formatrice en Marketing - 30 ans d'expérience
EREN Yohan - Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion - Formateur indépendant en comptabilité - 13 ans d'expérience

***Modalités détaillées des épreuves d'examen (76h) ci-dessous en ligne sur la plateforme STUDI FORMALIA :**

RNCP35961BC01 – Conception de la stratégie globale de sa business unit à partir d'un diagnostic stratégique et opérationnel :

Epreuves d'Examen : 20h

- **Projet professionnel** de 10-15 pages (hors énoncé et annexes), en 3 parties, portant sur une problématique rencontrée par une entreprise réelle (ou un groupement d'entreprises), en lien avec un stage, une expérience professionnelle actuelle ou passée, ou toute entreprise dont les informations sont libres d'accès (durée estimée : 10 heures)
- **Une mise en situation**, en 4 parties, portant sur une entreprise réelle ou fictive (durée estimée : 10 heures)
- **Réalisation d'une vidéo** de 6 à 8 minutes sur les livrables réalisés à déposer sur la plateforme.
- **QCM « Réussir ma certification STUDI du bloc – Conception de la stratégie globale de sa business unit à partir d'un diagnostic stratégique et opérationnel »**

RNCP35961BC02 – Planification, optimisation, gestion du budget et coordination des aspects financiers d'un service et/ou d'une direction :

Epreuves d'Examen : 20h

- **Epreuve écrite** en ligne à déposer sur la plateforme s'appuyant sur une étude de cas/sur une mise en situation professionnelle traitant de problématiques d'entreprises données en marketing et/ou commerce
- **QCM « Réussir ma certification STUDI du bloc – Planification, optimisation, gestion du budget et coordination des aspects financiers d'un service et/ou d'une direction »**

RNCP35961BC03 – Promotion d'un produit et/ou service à destination de client interne et/ou externe en France et à l'international :

Epreuves d'Examen : 20h

- **Epreuve écrite** en ligne en 2 parties à déposer sur la plateforme s'appuyant sur une étude de cas/sur une mise en situation professionnelle traitant de problématiques d'entreprises données en marketing et/ou commerce et sur des contextes professionnels reconstitués

- **Réalisation d'une vidéo** de 6 à 8 minutes de présentation de l'épreuve écrite à déposer sur la plateforme

- **QCM « Réussir ma certification STUDI du bloc – Promotion d'un produit et/ou service à destination de client interne et/ou externe en France et à l'international »**

RNCP35961BC04 – Accompagnement du développement des individus, des équipes et de l'organisation dans une logique de management de proximité :

Epreuves d'Examen : 8h

- **Épreuve écrite en ligne** à déposer sur la plateforme de type dossier de consulting portant sur un audit sur entreprise réelle ou fictive.

- **QCM « Réussir ma certification STUDI du bloc – Accompagnement du développement des individus, des équipes et de l'organisation dans une logique de management de proximité »**

RNCP35961BC05 – Management de projet de transformation et/ou d'innovation orienté client :

Epreuves d'Examen : 8h

- **Épreuve écrite** en ligne à déposer sur la plateforme de type dossier de consulting portant sur un projet de transformation sur entreprise réelle ou fictive

- **QCM « Réussir ma certification STUDI du bloc – Management de projet de transformation et/ou d'innovation orienté client »**