

CAMPUS PARIS

ESTHÉTIQUE & SPA

1^{er} CAMPUS DES MÉTIERS DE LA BEAUTÉ



NON À LA
DISCRIMINATION

Toutes nos formations sont
ouvertes aux personnes en
situation de handicap

PROGRAMME DE FORMATION

RESPONSABLE OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉ

Le Bachelor « Responsable Opérationnel d'Activité » est un titre RNCP de niveau 6, (code RNCP 29821).

Prérequis :

Pour postuler, le/la candidate doit être titulaire d'un bac+2 dans le domaine de compétences suivantes :

- BTS : MECP, CI, MUC, MCO, NRC ;
- DUT : TC, GACO, Chimie avec spécialisation en parfumerie cosmétique ;
- Licence 2 : « AES », « Éco-gestion », « Droit », « Sciences économiques », « Sciences de gestion », « Information et communication ».

Mode de formation :

En initial ou en alternance.

Durée de la formation :

550h dont 172h en présentiel et 378h en FOAD.

Rythme :

2 jours par semaine.

Objectif de la formation :

- Préparation et obtention du Bachelor « Responsable Opérationnel d'Activité »

Référentiel d'activités professionnelles Bachelor « Responsable Opérationnel d'Activité » :

Le (la) titulaire du Bachelor « Responsable Opérationnel d'Activité » est capable de :

- Analyser les besoins et définir les objectifs du projet
- Construire et planifier le projet
- Piloter et finaliser le projet
- Définir son projet d'activité et analyser son marché
- Créer et mettre en place le plan d'action marketing commercial
- Définir le statut juridique de son activité et assurer la protection du dirigeant
- Déterminer le plan financier
- Trouver les financements de l'activité
- Recruter des collaborateurs
- Analyser le marché
- Mettre en place le plan d'action marketing
- Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise
- Animer et développer son point de vente

Emplois concernés :

Il se dégage deux profils pour le métier de « Responsable Opérationnel d'Activité » :

- ✓ Le « Responsable Opérationnel d'Activité » est amené à gérer une activité fonctionnelle ou opérationnelle : un service, un département, un secteur, etc. Il doit être capable d'analyser les mécanismes financiers, de maîtriser la dimension commerciale et marketing d'une organisation.
- ✓ Le « Responsable Opérationnel d'Activité » assure la gestion et le développement d'une unité (gérer une agence et/ou une entreprise). Il peut encadrer une petite équipe. Son objectif est d'améliorer les performances de l'activité dont il a la responsabilité.

Les activités du « Responsable Opérationnel d'Activité » se déclinent selon 3 blocs de compétences :

- Gestion de projet
- Créateur d'entreprise ou d'activité
- Développement d'une entreprise ou d'une activité

Le « Responsable Opérationnel d'Activité » exerce dans tous les secteurs et dans tous les types d'activités :

- Dans toutes les entreprises commerciales, industrielles et de service
- Dans les PME-PMI et TPE
- A son compte (création de start-up, statut d'auto-entrepreneur et micro-entrepreneur)

Type d'emplois accessibles :

- Créateur d'entreprise
- Direction de centre de profit
- Responsable de centre de profit
- Responsable d'agence
- Chef de projet
- Responsable du développement
- Responsable commercial
- Chargé de clientèle
- Commercial
- Responsable marketing / communication
- Chargé de marketing / communication
- Chargé de recrutement

Modalités d'évaluation :

Pré-positionnement avant le début de la formation (test d'entrée).

- Contrôle continu dans tous les modules et étude de cas générale par bloc d'enseignement ;
- Pour les projets : mémoire et soutenance en groupe ;
- Pour les missions professionnelles : mémoire et soutenance individuelle.

Selon tous les modes d'évaluation imposées par les référentiels de certification :

- Evaluations écrites sur support papier
- Evaluations écrites sur support informatique
- Evaluations orales et de compréhension par des écoutes en langues étrangères
- Evaluations en ligne écrite sur notre plateforme classroom

Moyens pédagogiques mis en œuvre :

- Supports et matériels utilisés : support papier / digital/, informatique.
- Documents remis : Etude de cas, bibliographie selon les matières.
- Logiciels informatiques (Suite Google, Suite Office) sont à disposition, ainsi que des enseignants qui sont sur place pour les cours en présentiel ou pour les formations autonomes encadrées.
- La FOAD se fait sur le temps de travail et un intervenant est systématiquement en connexion afin d'assurer la pédagogie (classe virtuelle).
- Chaque salle de formation théorique est équipée d'un tableau numérique interactif et d'un PC portable pour le formateur
- Chaque salle de formation pratique est équipée d'écrans plats (diffusion de supports et des tutoriels vidéos) reliés à un PC portable utilisé par le formateur des équipements (mobilier, appareil, matériels) imposés par les référentiels de certification

Encadrement de l'étudiant :

Au niveau pédagogique

- Suivi pédagogique personnalisé tout au long de la formation
- Bilan pédagogique intermédiaire assuré en milieu de semestre par le professeur référent et la responsable pédagogique suivi d'un envoi de notes, d'absences aux parents et également convocation pour un bilan pédagogique si besoin

Au niveau des PFMP, pour les étudiant(e)s en formation initiale

L'encadrement, le placement, l'élaboration des conventions et le suivi des périodes sont assurées par la responsable des stages.

Au niveau de l'alternance, pour les étudiant(e)s en alternance

L'encadrement, le placement, l'élaboration des contrats et le suivi des périodes sont assurées par le responsable des relations entreprise.

Programme de Formation :

PROGRAMME	OBJECTIFS	CREDITS ECTS
Bloc 1	Gestion de Projets	12
Ordonnancement, suivi	Analyser les besoins, définir les objectifs	
Planification, communication	Conduire et planifier	
Management d'équipe	Piloter et finaliser	
Innovation		
Modalités d'évaluation Bloc 1 :		
<ul style="list-style-type: none"> - Réalisation d'un cahier des charges dans le cadre d'un projet (étude de marché et projet de création d'entreprise). - Réalisation d'un rétroplanning ou d'un Gantt dans le cadre d'un projet en intégrant les tâches en fonction des membres du projet. - Entretiens réguliers avec des experts ou l'entreprise commanditaire sur l'avancée du projet. - Rédaction d'un rapport d'analyse et de préconisations et/ou réalisation d'une présentation orale avec l'analyse des décisions et des résultats validés par des experts ou l'entreprise commanditaire. 		
Bloc 2	Création d'activité ou Création d'entreprise	22
Créativité	Définir un projet d'activité et analyser son marché	
Business model Etudes et stratégie	Argumenter les choix/stratégies	
Marketing	Créer et mettre en place un plan d'action commercial	
E-Commerce /Marketing digital	Etablir et argumenter le choix juridique	
Droit des sociétés/des marques Gestion financière	Trouver les financements de l'activité	
Modalités d'évaluation Bloc 2 :		
<ul style="list-style-type: none"> - Présentation du projet d'activité qui répond à une ou des opportunités de marché. - Réalisation d'une étude de marché dans le cadre d'un projet de création d'entreprise ou d'une activité. - Réalisation d'un plan commercial et marketing dans le cadre d'un projet de création d'entreprise ou d'activité. - Etablir et argumenter le choix du statut juridique en prenant soin d'identifier les répercussions en termes de fiscalité et de protection sociale. - Réalisation du plan de financement dans le cadre d'un projet de création d'entreprise ou d'activité. - Présentation d'un business plan à des experts de la création d'entreprise. - Réalisation d'une fiche de poste et d'un contrat de travail ou de prestations. 		
Bloc 3	Développement de l'activité	26
Veille intelligence économique	Créer et mettre en place le plan d'action/veille	
Merchandising opérationnel	Recruter les collaborateurs et animer les différentes équipes (nationales et internationales)	
Animation, négociation à l'international Management force de vente Business English	Présenter les business plans et argumenter les choix à l'oral comme à l'écrit en langue étrangère	

<p>Spécialisations : Filière cosmétique/parfumerie Ou Filière International Customer /Relationship Management</p>	<p>Maîtriser les essentiels des deux domaines</p> <p>Gérer la relation client dans un contexte international les fondamentaux d'une communication interculturelle</p>	
<p>Modalités d'évaluation Bloc 3 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réalisation d'une analyse de marché (de type PESTEL) en vue d'identifier les nouvelles tendances. - Réalisation du marketing-mix (plan ou politique de marché) pour un projet de création d'entreprise ou d'activité avec une présentation des résultats. - Définition de la politique commerciale d'une entreprise et mise en place d'un parcours client dans le cadre de la réalisation d'une étude de cas. - Etude de cas sur l'animation d'une équipe au sein d'un point de vente en prenant en compte les indicateurs commerciaux prépondérants dans l'animation quotidienne. 		

Indicateurs de résultats :

- 100% de réussite à l'examen final en 2020,
- 8% de rupture en cours d'année,
- 82% de nos élèves entrent sur le marché du travail.

Équivalences et passerelles

- Équivalence : Niveau 6 de la nomenclature des niveaux de qualification
- Pas de passerelle possible si arrêt en cours de formation

Modalités et délais d'accès :

- Pré-sélection sur dossier de candidature (incluant test de pré-requis),
- Entretien pédagogique individuel
- Commission pédagogique
- Signature du contrat de scolarité ou du contrat d'alternance (employeur, élève, école)

L'inscription est possible jusqu'à 7 jours avant le début de la formation.

Accessibilité aux personnes handicapées :

Conformément à la Loi du 11/02/2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées, et aux articles D5211-1 et suivants du Code du Travail, le Campus de l'Esthétique et du SPA s'engage à soutenir le développement de l'accessibilité de son offre de formation aux personnes handicapées.

Vous avez un handicap et souhaitez une prise en compte de celui-ci dans l'organisation de cette formation, merci de contacter :

Karen Giglietta – karen.giglietta@campus-esthetique-spa.fr ou au 01 81 80 32 00.

Code RNCP :

Bachelor « Responsable Opérationnel d'Activité » certifié au Répertoire national des certifications professionnelles :

RNCP29821