



Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise

Titre RNCP de niveau I (Bac+5)

Cursus « Manager » en 24 mois après un bac+3

Ce cycle est conçu spécialement pour ceux qui souhaitent acquérir l'ensemble des fondamentaux du manager opérationnel pour développer et améliorer les performances de l'entreprise.

Deux années pour professionnaliser le métier de dirigeant, apprendre à développer des stratégies, maîtriser l'avenir de l'entreprise en création ou préparer efficacement la transmission.

Le cursus est sanctionné par le **titre certifié de « Dirigeant Manager opérationnel d'Entreprise » enregistré au RNCP au niveau I** sous l'autorité de C3 Institute (Fiche - code 310p au JO du 19/11/2014)

ξ Domaines d'intervention

Le Dirigeant Manager opérationnel d'entreprise décide ce que produit l'entreprise, avec qui, comment, pour qui et dans quelles conditions elle intervient.

La préoccupation majeure du dirigeant Manager opérationnel est que l'entreprise se porte bien et que les clients soient satisfaits.

Il anime les hommes et les femmes, résout les problèmes techniques, négocie avec ses clients et ses fournisseurs, les banquiers, l'Etat, les syndicats ouvriers et patronaux.

Le Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise assure le développement général d'une entreprise et de ses activités, produits, prestations de services. Il définit les orientations stratégiques.

Il pilote les résultats économiques et financiers de l'entreprise, il encadre et manage les équipes.

En fonction de la taille de l'entreprise ses missions peuvent différer :
Dans la petite entreprise, le dirigeant Manager opérationnel doit tout faire, sauf s'il est aidé.

Dans l'entreprise de taille moyenne, les problématiques sont réparties entre plusieurs dirigeants : le directeur général, le directeur des ressources humaines, le directeur financier, le directeur de la production, le directeur commercial.

ξ Débouchés professionnels

Les emplois s'exercent dans tout type d'entreprise quel que soit le secteur d'activité :

- Chef d'entreprise
- Entrepreneur
- Gérant PME/PMI
- Responsable d'un point de vente
- Directeur de filiale, d'unités, de services
- Directeur général adjoint
- Directeur régionaux, nationaux
- Responsable d'agence
- Direction administrative et financière

ξ Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un bac+3 validé ou ayant suivi un enseignement de niveau II, ou personnes pouvant justifier de 3 années d'expérience dans le secteur.

Qualités requises : sens des responsabilités, esprit et faculté d'analyse, capacité managériale.

La sélection se fait sur étude du dossier de candidature et entretien individuel de motivation.

ξ Organisation de la formation

Le cycle est suivi soit en formation **en alternance soit en formation initiale avec un stage pratique d'au moins 4 mois** par année. La formation compte environ **1000 heures** d'enseignements, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain.

Le programme est conçu pour favoriser efficacement l'insertion professionnelle à l'issue de la formation.

Des conférences sont organisées et ponctuent le cycle, plusieurs thèmes sont abordés : les technologies émergentes, les évolutions techniques des métiers. Les « journées de l'entreprise » permettent aux entreprises de venir parler de leurs métiers et des opportunités d'embauche à l'issue de la formation.

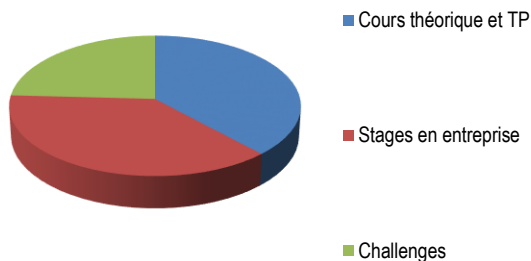
« La Semaine de la création » :

Par équipe et pendant une semaine complète, les étudiants ont pour mission la création d'une entreprise virtuelle, aidés par chefs d'entreprise et des professionnels, ils doivent à l'issue d'une étude de marché valider un business plan cohérent. Ils terminent

la semaine par la présentation de leur création devant un jury de professionnels composé de chef d'entreprise, de banquier, d'expert comptable.

L'attribution du Titre est décidée par le Jury du certificateur sur proposition du centre de préparation.

§ Organisation de l'année



§ Capacités visées

Concevoir et évaluer un projet de création ou de reprise d'entreprise en utilisant les méthodes d'analyse adaptés.

- Réaliser un audit et proposer des orientations stratégiques
- Analyser les activités de l'entreprise
- Contrôler et piloter les résultats
- Structurer et mettre en œuvre une politique commerciale et promotionnelle
- Etablir un plan de développement de partenariat
- Analyser les problématiques de management d'une entreprise
- Développer une politique de Gestion des Ressources Humaines

§ Synopsis du programme

Produits et prestations de services

- Analyser des marchés selon les secteurs économiques

- Concevoir et développer des prestations et des produits adaptés à des secteurs d'activités

Définir les orientations stratégiques d'une entreprise

- Définir des axes de développement d'activités
- Structurer des stratégies de développement d'entreprises prenant en compte l'économie sociale
- Estimer et anticiper des besoins de ressources

Piloter les résultats économiques et financiers d'une entreprise

- Elaborer des stratégies de financement d'entreprises
- Construire des budgets prévisionnels
- Contrôler les flux financiers et piloter les résultats d'activités

Diriger le développement commercial et promotionnel d'une entreprise et développer des réseaux de partenaires

- Structurer des politiques commerciales et de communication
- Développer et mettre en œuvre des partenariats

Encadrer et manager des équipes

- Structurer des organisations internes
- Définir des modes de management
- Animer les équipes et gérer les ressources humaines

§ Liens utiles et contacts

Fiche RNCP : www.rncp.cncp.gouv.fr/grand-public/visualisationFiche?format=fr&fiche=20659

ADMTC :

74, rue des Cascades 75020 Paris
Contact@admtc.fr
Admtc.fr