

# Traduction des diplômes de master en compétences

Conférence Amue "L'insertion professionnelle sous l'angle des compétences" 22 mars 2011

---

## Rappel du contexte

Disposer d'un corpus de compétences pour nos diplômes :

- Une obligation dans le cadre du supplément au diplôme et pour l'inscription au RNCP
- Un moyen d'illustrer les fiches diplômes
- L'approche compétences au cœur de plusieurs chantiers BAIP :
  - ✓ PEC dans le cadre du PPP
  - ✓ Interface de communication avec les recruteurs ...

2

## Rappel du contexte

Mais un constat sur l'existant :

- Des contenus de la rubrique de l'ADD 4.2 qui reprennent les enseignements ;
  - Des contenus qui ressemblent essentiellement à des savoirs ;
  - Manque d'homogénéité
- ⇒ Mise en chantier d'un travail sur les compétences professionnelles des M2 de l'UPEC
- = Appel à des spécialistes externes (recrutement, RH) pour nous fournir du matériau à même d'enclencher une réflexion / enrichissement ...

## CHANTIER PILOTÉ PAR LE BAIP

Conférence Amue "L'insertion professionnelle sous l'angle des compétences" 22 mars 2011



3

## Méthodologie employée par les intervenants extérieurs

- Phase 1 : Examen des données internes disponibles
  - ✓ issus des composantes ;
  - ✓ Issus des dossiers VAE du SCEPPE
- Phase 2 : Collecte d'informations sur les sites d'autres universités + autres établissements d'enseignement supérieur

### Résultats à l'issue de ces 2 phases :

- = Travaux réalisés par L'UPEC : une petite partie des dossiers est exploitable
- = Le cas des autres universités : Des informations intéressantes mais hétérogènes

Conférence Amue "L'insertion professionnelle sous l'angle des compétences" 22 mars 2011



4

## Méthodologie employée par les intervenants extérieurs

- **Phase 3 : Etude des référentiels existants**
    - Etude des référentiels des emplois et des compétences (ROME, RIME, REFERENS, référentiels d'entreprises et d'établissements publics...)
    - Utilisation des référentiels construits par les intervenants pour leurs clients entreprises et établissements publics,
    - Etude des annonces publiées par l'APEC, l'ANPE, les cabinets de recrutement...
    - Etude de « Cvthèques » (APEC, réseaux, associations de cadres...)
- = Synthèse de données par diplôme

5

## Méthodologie employée par les intervenants extérieurs

- **Phase 4 : Rédaction des fiches pour chaque diplôme**
  - Par rapport aux contenus des enseignements (fiches diplômes)
  - A partir des données brutes « compétences »
  - + Test en aveugle auprès de recruteurs

### Format de rédaction et de présentation

- Les compétences sont présentées de manière opérationnelle
- Sans faire référence au découpage traditionnel (savoir, savoir-faire et savoir être)
- Cohérence globale de présentation pour tous les diplômes

## **Une fiche « compétences » pour chaque M2**

6

## Diffusion

Remise des travaux aux directeurs de composantes pour :

– Valider / corriger :

- a) Ajouter 1, 2, 3 compétences qui auraient été omises
- b) Oter celles qui semblent en dehors de la réalité
- c) Hiérarchiser (compétences immédiates – compétences à terme)

– Enrichir de mots-clés

- a) Métiers
- b) Secteurs d'activité

Par diffusion :

- auprès des responsables de formation
- Accompagnée par le BAIP

7

## Exemple : version brute

Domaine	Mention	Spécialité
Sciences humaines et sociales	Histoire	<b>Histoire et connaissance des civilisations</b>

**le diplômé est capable de :**

- Rassembler et classer une documentation dans le domaine de recherche étudié ; recueillir et exploiter l'ensemble des données nécessaires au sujet de recherche.
- Collecter les sources nécessaires à une recherche, procéder à leur inventaire et établir un état de l'art de la problématique.
- Interpréter, critiquer et dégager la signification de la source qu'elle soit littéraire ou non-écrite.
- Procéder à la lecture critique d'ouvrages et publications.
- Réunir une bibliographie critique.
- Définir, planifier et rédiger un projet de recherche.
- Définir les méthodologies, objectifs et moyens pertinents pour mener à bien leurs travaux de recherche.
- Développer une approche méthodologique pour faire converger les apports de différentes disciplines.
- Rédiger mémoire et articles, communiquer et valoriser les résultats des travaux scientifiques à l'oral et à l'écrit.
- Maîtriser les outils technologiques de recherche historique ; utiliser les outils linguistiques et les techniques d'écriture permettant de rédiger des documents à caractère scientifique.
- Maîtriser la rédaction écrite et l'expression orale afin d'acquérir et de transmettre les savoirs

8

## Exemple : version corrigée

Domaine	Mention	Spécialité
Sciences humaines et sociales	Histoire	<b>Histoire et connaissance des civilisations</b>

**Le diplômé est capable de :**

**DEFINIR DES METHODOLOGIES**

- S'adapter à un contexte original et comprendre ses logiques
- Formuler les objectifs, moyens et étapes d'un projet de recherche
- Etablir un état de l'art de la problématique
- Faire converger dans une méthodologie adaptée au projet les apports de différentes disciplines
- Transposer des méthodologies à des champs de recherche différents
- Construire et piloter un travail collectif sur la base des analyses de contexte et de contenu
- Utiliser des outils d'évaluation des compétences

**COLLECTER DE L'INFORMATION**

- Rassembler et classer une documentation établie dans le domaine de recherche étudié
- Trouver et recueillir les sources primaires nécessaires à une recherche, procéder à leur inventaire, leur critique, leur interprétation et dégager la signification de source de toute nature (texte, chiffre, image, son, objet, bâti, comportement, paysage...)
- Réunir une bibliographie pertinente et procéder à la lecture critique d'ouvrages et publications

**PRODUIRE ET COMMUNIQUER DU SAVOIR**

- Maîtriser les outils techniques de la recherche historique (informatique statistique, graphique et cartographique, analyse de terrains, d'objets, traitement d'images, de sources orales...)
- Utiliser les outils linguistiques (deux langues à l'oral et une également à l'écrit)
- Utiliser les techniques et normes scientifiques et éditoriales internationales pour produire des documents propres à la publication et à la diffusion

## Exemple : version brute

Domaine	Mention	Spécialité
Droit, Economie, Gestion	Marketing et	<b>Ingénieur d'affaires</b>

**le diplômé est capable de :**

- Contribuer à la définition de la politique commerciale et la traduire en objectifs opérationnels.
- Conduire un projet depuis la veille commerciale jusqu'à la conclusion de l'affaire.
- Piloter des affaires en garantissant leur rentabilité.
- Assurer l'administration des ventes, la gestion globale des affaires, l'optimisation des référencements, opérations promotionnelles internationales, ainsi que toutes prestations marketing ou commerciales demandées par les clients ou fournisseurs.
- Construire une offre commerciale en réponse à un cahier des charges client ou à des appels d'offres.
- Participer aux négociations commerciales relatives à des offres complexes.
- Constituer les dossiers techniques et financiers nécessaires à la rédaction d'un contrat et négocier le contenu du contrat.
- Mettre en place des outils de suivi des indicateurs commerciaux, techniques et financiers d'une affaire.
- Détecter, diagnostiquer et anticiper les besoins de ses clients et prospects éventuels en suivant leur actualité et celle de leur secteur.
- Suivre, analyser et anticiper les offres des concurrents et les innovations du marché.
- Définir le potentiel de zones de prospection et de segments de marché.
- Maîtriser les techniques de gestion de projet et les techniques de négociation.
- Mobiliser des ressources en interne et des prestataires externes dans le cadre d'affaires complexes.

**Exemple : version corrigée**

Domaine	Mention	Spécialité
Droit, Economie, Gestion	Marketing et	<b>Ingénieur d'affaires</b>
<p><b>le diplômé est capable de :</b></p> <p><b><u>NEGOCIATION – CONDUITE DE PROJETS</u></b></p> <p>Participer (<i>et à terme mener</i>) aux négociations commerciales relatives à des offres complexes grâce à sa maîtrise des techniques de gestion de projet et des techniques de négociation. Détecter, diagnostiquer et anticiper les besoins de ses clients et prospects éventuels en suivant leur actualité et celle de leur secteur.</p> <p>Conduire un projet depuis la veille commerciale jusqu'à la conclusion de l'affaire = construire une offre commerciale en réponse à un cahier des charges client ou à des appels d'offres en mobilisant des ressources en interne et des prestataires externes dans le cadre d'affaires complexes.</p> <p>Constituer les dossiers techniques et financiers nécessaires à la rédaction d'un contrat et négocier le contenu du contrat.</p> <p>Piloter des affaires en garantissant leur rentabilité.</p> <p>Accompagner et conseiller les entreprises dans leur projet de développement à l'international</p> <p>A terme, manager une équipe de vente.</p> <p><b><u>MARKETING – REPORTING</u></b></p> <p>Assurer l'administration des ventes, la gestion globale des affaires, l'optimisation des référencements, opérations promotionnelles internationales, ainsi que toutes prestations marketing ou commerciales demandées par les clients ou fournisseurs.</p> <p>Définir le potentiel de zones de prospection et de segments de marché</p>		

11