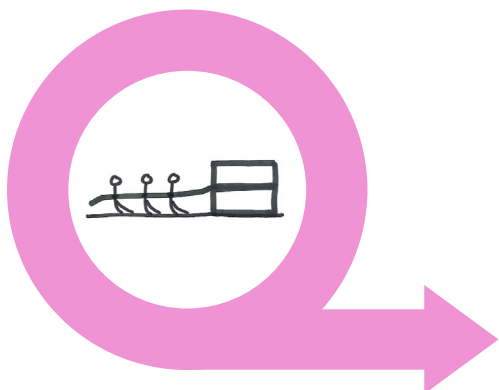
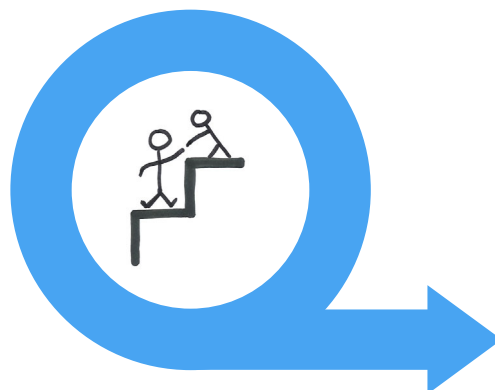


GRILLE D'ÉVALUATION DES 21 COMPÉTENCES VISÉES PAR LE PROGRAMME TEAM ACADEMY



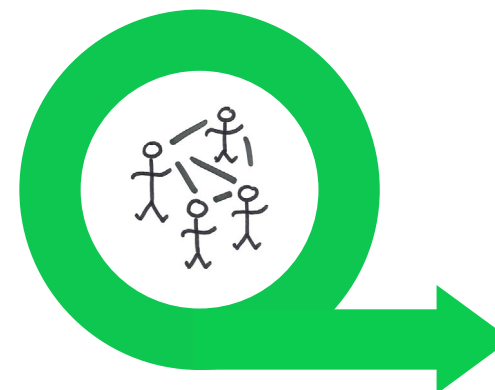
Apprenant-e en équipe

1. le traitement de l'information et les méthodologies de recherche
2. l'apprentissage en équipe
3. les attitudes pour apprendre à apprendre
4. la créativité et l'innovation
5. la communication en anglais et en allemand
6. la communication interpersonnelle
7. l'auto-initiative



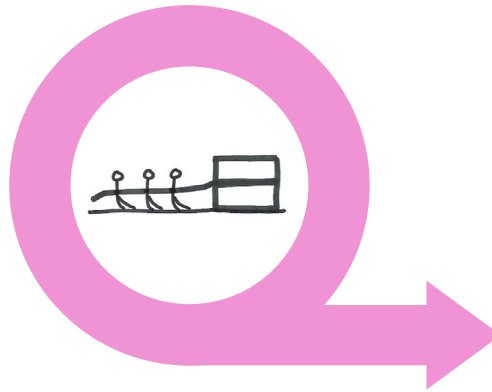
Leader d'équipe

8. l'auto-gestion et l'auto-discipline
9. la gestion de projets
10. le leadership d'équipe
11. l'économie et la durabilité
12. le coaching et le développement des compétences
13. la stratégie d'entreprise
14. le self-leadership



Entrepreneur-e en équipe

15. la relation client, la vente et le négociation
16. la finance d'entreprise
17. le marketing
18. les statistiques et le gestion de données
19. le développement international et la diversité culturelle
20. la création de réseaux
21. l'agir entrepreneurial



Apprenant-e en équipe

1. le traitement de l'information et les méthodologies de recherche
2. l'apprentissage en équipe
3. les attitudes pour apprendre à apprendre
4. la créativité et l'innovation
5. la communication en anglais et en allemand
6. la communication interpersonnelle
7. l'auto-initiative

Le traitement de l'information et les méthodologies de recherche

Capacités à trouver et à utiliser diverses sources d'information, utilisation régulière d'outils numériques et valorisation des informations récoltées au sein d'un projet / d'une entreprise.

Connaît la base de l'utilisation du traitement de l'information, par exemple écriture d'emails, préparation de présentations, utilisation de moteurs de recherche, etc. Connaît la base de l'utilisation d'outils informatiques et applications simples (Word, .ppt, excel, etc.). Est capable de rechercher et traiter des informations provenant de diverses sources, numériques ou non.

A des connaissances théoriques en méthodes de recherche, veille et autres thèmes qui en découlent. Utilise efficacement le traitement de l'information et pratique la veille stratégique pour développer des nouveaux projets au service de la Team Company. La gestion et le traitement de l'information sont traçables et mesurables.

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



PRO
Dans un contexte aussi bien business qu'académique, est capable de diriger ou mentorer un mandat en lien avec la recherche et le traitement de l'information ainsi que la veille stratégique.

PRO

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1



Utilise couramment le traitement de l'information, recherche et analyse des connaissances spécifiques via diverses sources. A acquis des savoirs et expériences en veille et structuration de l'information (par exemple savoir résumer, synthétiser, utiliser et citer diverses sources (normes APA, Urkund anti-plagiat, etc.) : livres, vidéos, presse, blogs, articles scientifiques, etc. Maitrise l'accès aux bases de données en libre accès ou payantes.

Utilise différentes sources d'information d'une manière large, envisage l'information d'une façon critique et comparative (par exemple pour des articles réflexifs), structure l'information pour différentes cibles (business et/ou académique). Est capable de décrire les méthodes de recherche utilisées à cet effet. Est capable de mettre en place des outils de veille (plan de veille) afin de collecter des informations pertinentes et obtient des résultats en les utilisant.

L'apprentissage en équipe

Aptitudes à apprendre ensemble avec d'autres membres de l'équipe et à créer de nouvelles connaissances.

Connaît les bases du dialogue et écoute les autres de façon bienveillante. Est capable de détecter ses propres jugements. Fait un effort pour remplacer ses propres jugements par l'expression de besoins personnels. A des expériences en équipe de transformation des connaissances tacites en connaissances explicites de façon à les transmettre à un public. Ramène régulièrement de l'extérieur des connaissances pour fertiliser l'équipe.

L'apprentissage de l'équipe est fluide dans des environnements différents (par exemple co-construction / mandat à long terme avec les clients). A un très bon niveau théorique et les capacités de transmettre les bases de l'apprentissage en équipe à d'autres personnes. Est capable de diriger l'apprentissage en équipe (les objectifs, l'atmosphère, la discipline, etc.) et d'en obtenir des résultats, par ex. via des « birth givings » exigeants et professionnels (démonstration de la crédibilité du travail, de l'équipe et de ses résultats).

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



— PRO —

Connait les principaux modèles théoriques et a testé leur applicabilité dans la pratique. Est capable de diriger et mentorer un apprentissage collaboratif.

— PRO —

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1



Utilise le dialogue de façon régulière (écoute, suspension du jugement, bienveillance). Utilise l'action comme moyen habituel d'apprentissage. Expérimente l'utilisation de « learning contract » (LC) d'équipe pour guider les choix d'actions et d'apprentissages de l'équipe. A fait quelques « birth givings », par exemple dans le contexte de « 24h client » (montrer au client par un travail collectif les compétences, les connaissances, le professionnalisme de l'équipe).

Expérimente des outils de facilitation de recherche de solutions, de prise de décisions et de partage de connaissances en équipe dans différents contextes (24h client, event, etc.). Comprend et est capable d'expliquer les théories de base de l'apprentissage en équipe. Ramène dans l'équipe des bonnes pratiques, des modèles, des théories, etc. A de l'expérience dans l'organisation des environnements et processus d'apprentissage en équipe.

Les aptitudes pour apprendre à apprendre

Capacités de faire des choix d'apprentissage et capacités d'obtenir des résultats dans le développement de compétences.

Connaît et a mis en pratique différents outils d'apprentissage : les « learning contract » (LC) par semestre, pré-motorolas et motorolas, journal d'apprentissage. A expérimenté les différentes sources de construction de compétences et des connaissances (participation aux sessions de dialogues, sessions de formation, visites d'entreprises, lectures individuelles, rencontres inspirantes, etc.) Sait tout au long du semestre donner et recevoir des feedbacks et démontre une volonté d'apprendre de nouvelles choses.

Est autonome dans son développement professionnel. A une forte motivation intrinsèque pour apprendre (plus besoin d'instructions venant de l'extérieur). Est capable de combiner des connaissances théoriques / outils variés et de mobiliser plusieurs compétences pour résoudre des problèmes dans les diverses étapes de son parcours d'apprentissage.

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



Est capable de rédiger un plan d'apprentissage personnel avec l'accompagnement d'un-e team coach (LC précis en termes de compétences) et de le mettre en pratique. Comprend et utilise les différents outils d'apprentissage de la Team Academy (journal d'apprentissage, portefeuille de compétences, articles réflexifs, etc.) Relie son LC aux lectures pour acquérir des connaissances et aux projets pour développer des compétences. Est capable d'expliquer ses forces et ses faiblesses en tant qu'apprenant-e. Connaît et comprend les théories de base du développement des compétences personnelles.

PRO
A testé plusieurs modèles théoriques et est capable de diriger ou mentorer un mandat dans le domaine du développement de compétences, comme construire et/ou évaluer des profils de compétences.

PRO

Planifie, élabore et évalue adéquatement ses compétences personnelles (expériences dans la préparation de plusieurs contrats d'apprentissage, dans leur mise en action et l'auto-évaluation des résultats). Gère sur cette base son auto-évaluation en ayant conscience de la complémentarité des compétences visées et de l'aspect systémique et progressif des différents niveaux. S'est approprié un style d'apprentissage personnel.

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1



La créativité et l'innovation

Capacités à générer des idées et résoudre des problèmes. Capacité de gérer le processus qui va de l'idée à l'innovation.

A expérimenté des brainstormings, ou autres méthodes génératrices d'idées. A pris des initiatives de recherche de solutions par rapport à une problématique concrète. A conscience de ses capacités créatives personnelles et commence à les mettre en œuvre. Participe aussi à faire ressortir la créativité chez les autres dans l'optique d'une résolution de problèmes.

A testé avec persistance et discipline plusieurs approches en gestion de l'innovation. A fait des innovations qui ont permis l'élaboration d'un « business model » soutenable et généré du chiffre d'affaires pour la Team Company. A un très bon niveau théorique dans la littérature de l'innovation et les autres thèmes qui lui sont liés comme le « design thinking », l'innovation organisationnelle et la stratégie d'entreprise.

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



— **PRO** —
Est capable de monter et gérer un mandat dans le domaine de la créativité et de l'innovation. Est capable de gérer une équipe et le processus qui va de l'idée à une solution viable.

— **PRO** —

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1



Connait diverses techniques de créativité et les a mises en pratique. Possède les bases théoriques du management de l'innovation, notamment l'approche « lean start-up ». Comprend la différence entre la créativité, l'innovation produit/service et l'innovation sur les « business models ». Sait identifier une initiative qui pousse à l'innovation et connaît les différents types d'innovation. Sait créer de la valeur pour un client et des parties prenantes.

A un bon niveau théorique sur comment diriger la créativité vers l'innovation, notamment via les approches « customer validation » et « value proposition design ». Maîtrise l'intégralité du processus de l'idéation à l'innovation: sait poser une problématique, mettre en place une session d'idéation, sélectionner les idées en fonction de critères, mettre en place un plan d'action pour tester / prototyper les idées les plus prometteuses. Possède une expérience avérée dans un projet de développement de produit/service ayant généré de la valeur.

La communication en anglais et en allemand

Capacités, en anglais et en allemand (L2 = pour les deux langues), à interagir (communication orale et écrite) dans des environnements professionnels et académiques informels ou formels.

A une bonne maîtrise générale de la langue parlée (niveau B1 pour les deux langues). A produit au moins un podcast (ou similaire) et fait au moins une présentation orale en L2, en soulignant les points clés pertinents d'une lecture professionnelle ou académique en L2. Est capable de répondre aux questions en L2.

A obtenu un certificat international de langue (niveau C1). A rédigé un article réflexif de haute qualité en anglais ou en allemand qui est académique et publiable. Coache régulièrement des petits groupes apprenants en anglais ou en allemand.

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



— **PRO** —
A obtenu un certificat international de langue (niveau C2). Est capable de construire un rapport d'affaires ou académique, en anglais ou en allemand, construit à partir de recherches et/ou de projets menés en anglais ou en allemand.

— **PRO** —

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1



A de bonnes compétences d'interaction générique (niveau B2). Est capable de participer à un débat, convaincre, poser des questions, argumenter, participer à des séances de travail, etc. en L2. Publie chaque semestre au moins un podcast ou effectue au moins une présentation orale en L2.

A une bonne maîtrise opérationnelle de la langue parlée et est capable de communiquer dans la plupart des situations (niveau C1). Est capable d'effectuer une recherche documentaire complète à partir de sources diverses et pertinentes (articles, livres, web, etc.) en L2. A rédigé au moins deux articles réflexifs en L2.

La communication interpersonnelle

Aptitudes à communiquer et à informer de façon verbale et non-verbale afin d'avoir un impact sur son auditoire dans différentes situations.

Est capable de se présenter et de présenter son entreprise, ses projets sous forme d'*elevator pitch* (dire l'essentiel en 1 minute). Sait rédiger des documents tels que emails, articles réflexifs, rapports de projets, portfolio, rapports, etc. en fonction des attentes du lecteur ou de la lectrice.

Connait les principaux modèles théoriques en matière de communication et a testé leur applicabilité dans la pratique. Sait présenter et communiquer efficacement sur son projet / son entreprise dans des situations imprévues. Sait faire des présentations face à des assemblées exigeantes (TEDx, par exemple).

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



Est capable d'adapter sa communication orale et écrite à différentes cibles et obtient des réponses en temps voulu. Sait donner une présentation orale et écrite à des publics spécifiques et sait collecter et valoriser les feedbacks reçus. A acquis des bases théoriques en matière de communication.

— PRO —
Est capable de mentorer d'autres personnes à communiquer efficacement, c'est-à-dire d'avoir un impact mesurable sur l'auditoire (capacité à transmettre et/ou convaincre).

PRO

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1



Sait présenter et rédiger divers documents à destination de publics exigeants et dans des situations de pression (lever des fonds, jury de sélection). Connait les techniques de prise de parole en public (sait expliquer ses choix oratoires au cours d'une présentation) et maîtrise de façon irréprochable la forme de tous les documents produits.

L'auto-initiative

Aptitudes à travailler et lancer des projets en s'appuyant sur ses forces et un état d'esprit entrepreneurial.

Participe activement à la vie de sa Team Company : sessions de dialogue et de coaching, sessions de formation, séances de projets et événements organisés au sein du programme Team Academy. Démonstre une volonté de commencer à faire les choses et de passer à l'action.

A découvert plusieurs modèles théoriques en matière « d'entrepreneurship » et les a confrontés à la pratique. A pris des risques à plusieurs reprises et entreprend avec confiance. A une forte motivation intrinsèque, a besoin seulement de peu de conseils ou de règles de guidage venant de personnes externes.

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



— PRO —

A fait la démonstration d'un esprit entrepreneurial affirmé. A lancé et mené plusieurs projets à fort impact et durable.

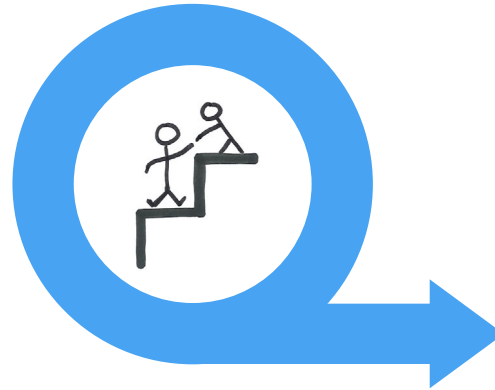
— PRO —

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1



Se développe soi-même, et contribue au développement de sa Team Company : fait des expérimentations pour trouver et générer des projets, mobilise les ressources à disposition, sort de sa zone de confort et accepte de prendre des risques pour passer à l'action et atteindre ses objectifs.

Propose et met en place de nouvelles expérimentations qui demandent de l'audace et/ou du courage. Sait saisir des opportunités, a la capacité de créer de la valeur sur un marché précis ou d'avoir un impact socio-économique positif. Apprend de ses erreurs et/ou échecs.



Leader d'équipe

8. l'auto-gestion et l'auto-discipline
9. la gestion de projets
10. le leadership d'équipe
11. l'économie et la durabilité
12. le coaching et le développement des compétences
13. la stratégie d'entreprise
14. le self-leadership

L'auto-gestion et l'auto-discipline

Aptitudes à déterminer par soi-même ses objectifs, fixer les plans d'action correspondants et les réaliser via une organisation personnelle optimisée.

Sait prioriser ses actions, ses activités d'apprentissage, comprend ses propres forces et faiblesses en organisation personnelle. Sait se mettre des objectifs personnels à court terme et documenter sa progression pour les atteindre.

Sait comment définir des objectifs motivants à long terme, a repéré et sait comment traiter le stress et différents types d'émotions causés par l'environnement de travail. Sait repérer ses zones d'influence et y concentrer ses actions. Fait preuve de persévérance et trouve de nombreux types de solutions afin d'atteindre les objectifs et d'optimiser en permanence son organisation personnelle.

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



Connaît les bases théoriques de la gestion du temps, sait choisir ou créer les outils d'autogestion qui facilitent son travail (calendrier partagé, journal d'apprentissage, indicateurs d'action, feedbacks, etc.). Comprend ses besoins, sa façon de faire face au stress/pression du travail et fait preuve d'autodiscipline. Atteint les objectifs fixés.

PRO
A une forte identité professionnelle. Est capable d'analyser de façon pertinente ses actions et a démontré des capacités pour capitaliser sur des succès et faire face à des échecs.

PRO

Utilise des outils de planification qui fonctionnent bien. Sait orienter ses actions pour atteindre ses objectifs. Clarifie son identité professionnelle. A testé et/ou créé ses propres outils de gestion personnelle et conduit avec efficacité ses plans d'action. Démonstre une forte autodiscipline même dans des situations très sollicitantes.

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1

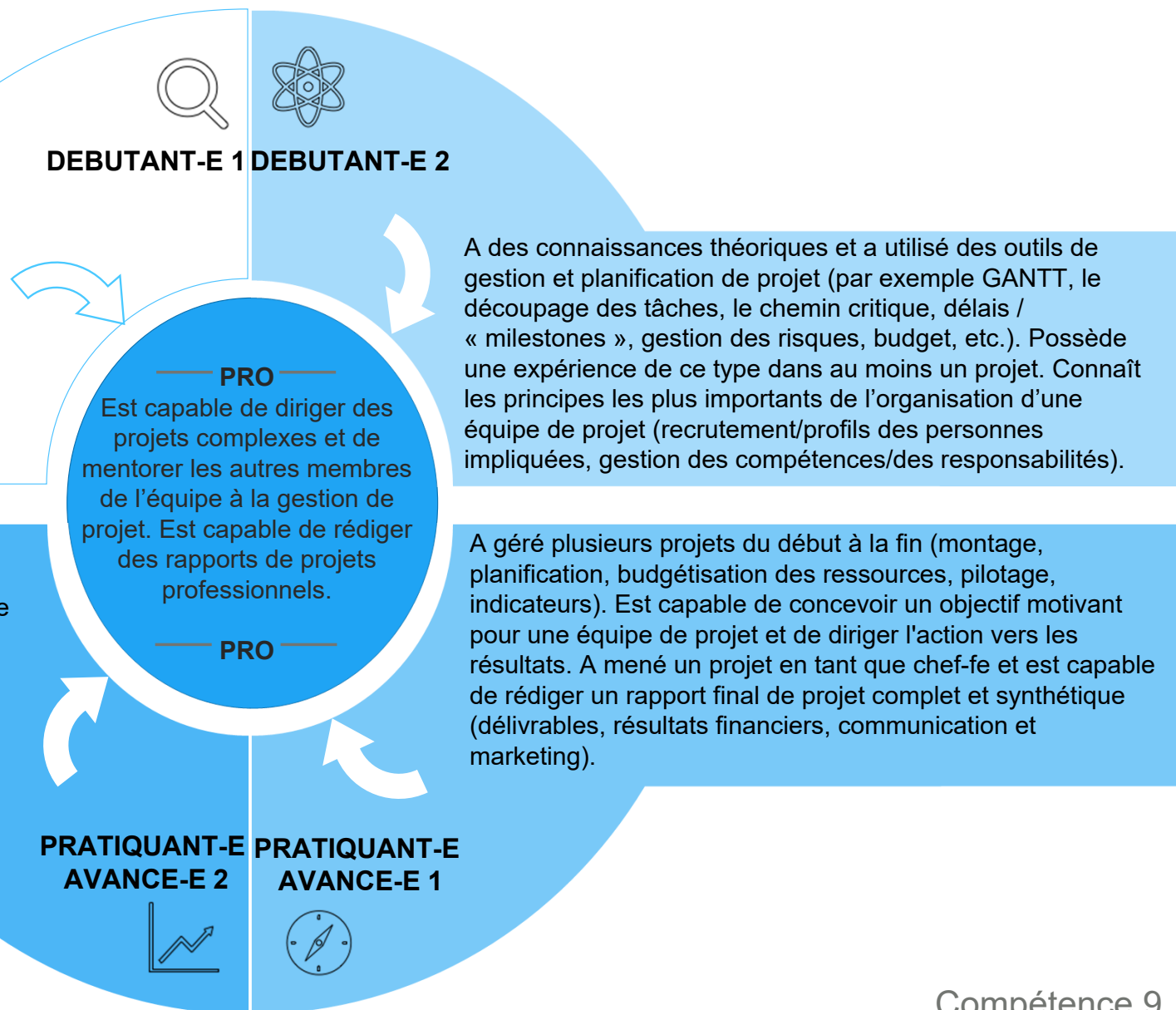


La gestion de projet

Aptitudes à travailler et lancer des projets en s'appuyant sur ses forces et un état d'esprit entrepreneurial. Capacités à concevoir, à assumer la gestion opérationnelle et à réaliser un projet.

A participé à toutes les étapes, de la conception (pré-motorola) à la mise en œuvre (motorola) d'au moins trois projets au sein de la Team Company. Utilise régulièrement de plateformes digitales de suivi de projets comme Hazu, Teams ou autre.

A l'agilité d'adapter la planification du projet face aux imprévus réguliers et de gérer dynamiquement les ressources et les risques. Est capable de motiver un groupe de projet de diverses manières ainsi que de faire face avec succès aux crises et aux conflits. Connait les principaux modèles théoriques en gestion de projet et est capable de les appliquer dans des contextes très divers et via diverses plateformes professionnelles comme MSP ou autre.



Le leadership d'équipe

Aptitudes à construire une équipe qui fonctionne sur une longue période et à la conduire aussi bien sous l'angle émotionnel qu'organisationnel.

A fonctionné de manière active au sein d'une équipe pendant un semestre. Connaît les bases de fonctionnement d'une équipe (par exemple les rôles dans l'équipe, la gestion de la diversité, la gestion des émotions, l'importance des objectifs communs, les règles communes, etc).

A différents types d'expériences de travail avec différentes équipes (entreprise en équipe, groupes de projet etc.). Est capable de construire une équipe, de la diriger sur le long terme et de maintenir le sens et l'efficacité au sein du groupe. Est capable de confronter son propre apprentissage de leadership à différents environnements professionnels et académiques.

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



PRO
A un très bon niveau théorique en leadership. A adopté un leadership bienveillant avec des capacités démontrées dans l'accompagnement de phases de changement ou de crise.

PRO

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT AVANCE-E 1



Sait appliquer les théories en pratique dans le travail en équipe et à la gestion d'équipe : sait construire une vision partagée et des valeurs communes qui encadrent l'action de l'équipe. A des expériences dans la gestion d'une équipe en ayant une fonction de leader ou membre d'un comité.

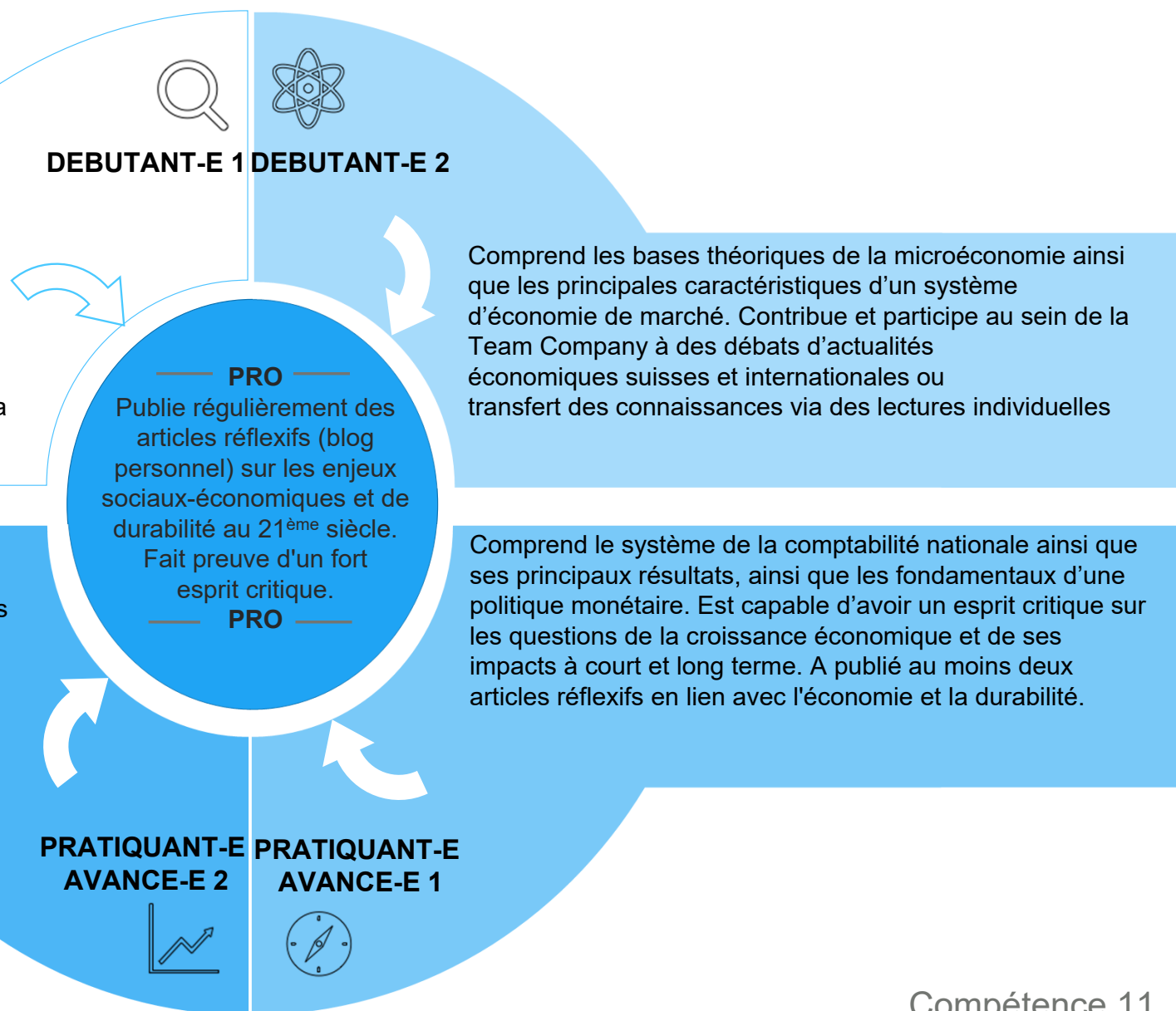
Connait les principaux modèles théoriques en leadership d'équipe. A une bonne expérience du travail en équipe. Est capable de développer activement et mener des actions en équipe (par exemple la gestion des conflits / de la motivation, la formulation d'objectifs, la prise en compte des valeurs/profils des personnes via Belbin, Leonardo ou autres).

L'économie et la durabilité

Capacités à comprendre les enjeux macroéconomiques et sociaux au 21^{ème} siècle et développer un esprit critique pour un développement durable

Est capable d'identifier les facteurs essentiels d'enjeux socio-économiques au niveau national et international comme : la crise climatique, la transition écologique et énergétique, les tensions sur le commerce international, la distribution des richesses, l'industrie 4.0 et l'emploi, etc. Amène de tels sujets pour réflexions et débats au sein de la Team Company.

Est capable de comprendre les instruments utilisés par les Etats pour intervenir sur les marchés (politiques publiques et économiques) ainsi que le comportement des entreprises dans différents types de marchés. Contribue au sein de l'écosystème Team Academy des workshops (ou autres activités) sur les politiques économiques et les enjeux du développement durable.

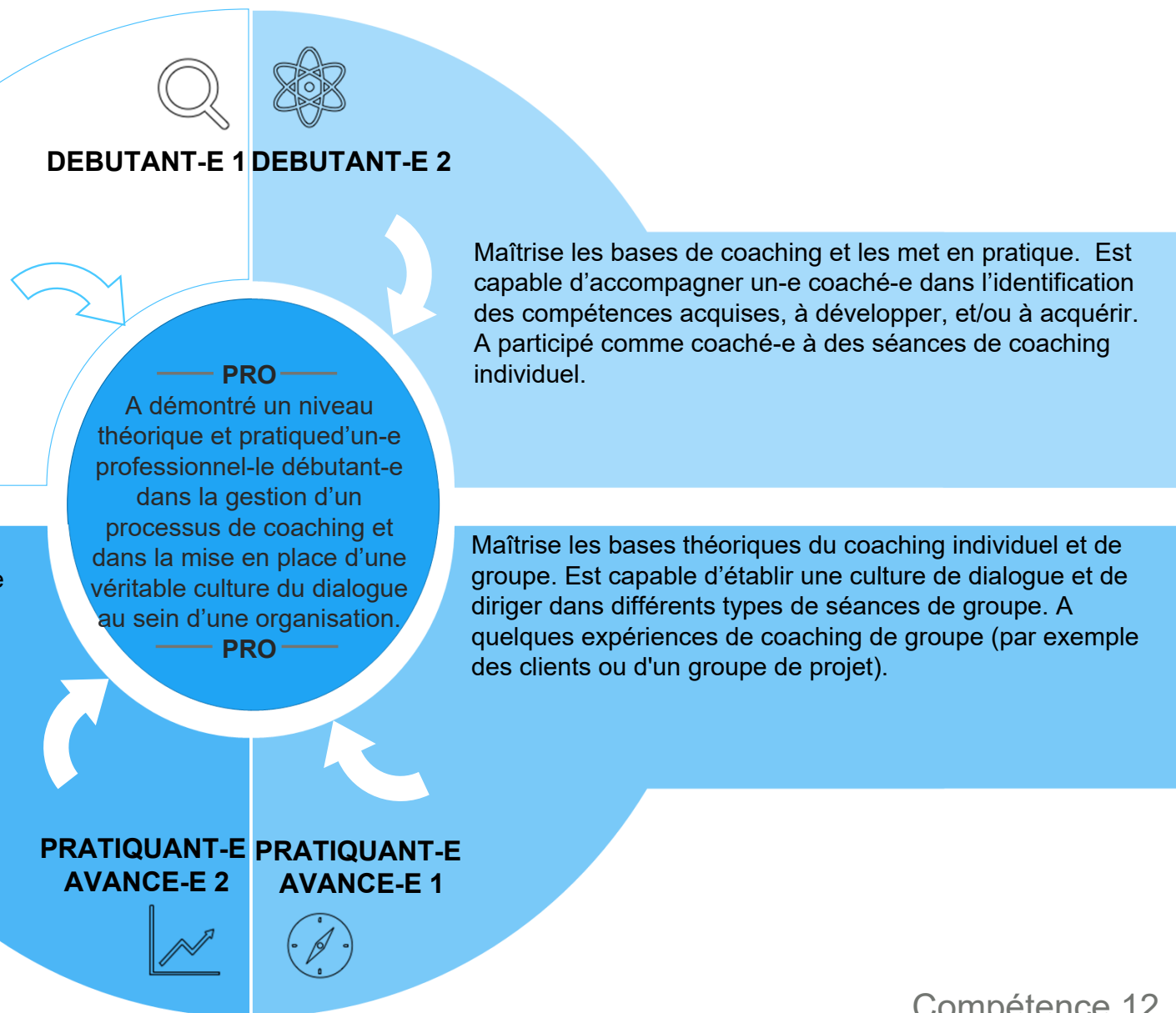


Le coaching et le développement des compétences

Aptitudes à augmenter l'apprentissage et améliorer le fonctionnement d'un individu ou d'un groupe.

Comprend les bases théoriques du coaching qui sont basées sur des capacités telles que l'écoute, le dialogue, l'accompagnement, les conseils, les encouragements et la planification du développement des personnes. A des expériences de base dans une position de coaché-e et a participé régulièrement à des séances de dialogue.

Maîtrise le coaching des individus et des groupes dans la théorie et la pratique. Sur la base des principes du dialogue et du coaching est capable de préparer et d'exécuter les plans de développement de compétences autant pour les individus que pour les groupes.

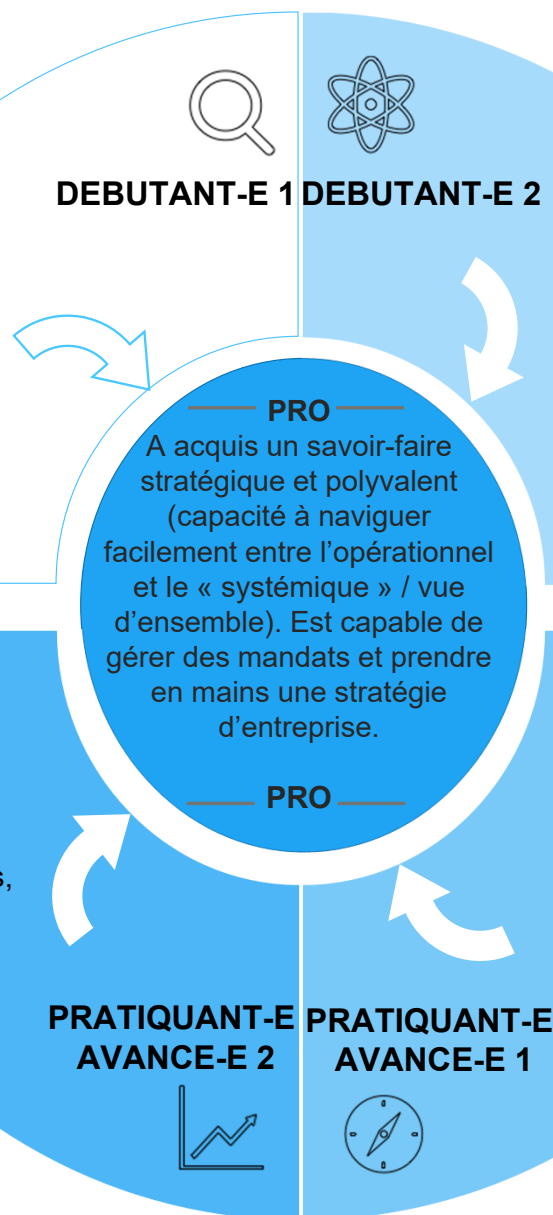


La stratégie d'entreprise

Capacités de diagnostic de l'environnement d'une entreprise, de choix et de mise en œuvre de plans stratégiques et durables.

Comprend que l'entreprise opère dans un environnement qui a une influence sur elle et dont il faut tenir compte (savoir définir l'environnement, les tendances, les concurrents, les comportements, l'éthique, etc). Comprend les bases théoriques de l'organisation et de la gestion d'entreprise.

Est capable de comparer des options et faire de «l'abstraction», c'est à dire connecter et généraliser des événements uniques avec une vue d'ensemble. A des expériences dans la préparation et la mise en œuvre de plans stratégiques dans différents environnements opérationnels (gestion de la qualité / « business process management ») et organisationnels (modèles hiérarchiques, matriciels, « libérés », etc.).



Sait établir une SWOT, un PESTEL, un analyse Porter, etc. Sur la base d'une veille stratégique et d'un « benchmark concurrentiel » est capable d'identifier les enjeux et facteurs clés de succès pour un positionnement stratégique (« blue ocean », « where to play », etc.). Connait différentes approches théoriques en matière d'analyse de la chaîne de valeur (« value chain ») et de la logistique (« supply chain »).

A des bonnes bases théoriques en stratégie d'entreprise. Est capable d'établir différentes options / scénarios stratégiques et de préparer des plans d'actions stratégiques opérationnels. Sait analyser et gérer les risques stratégiques, établir des indicateurs de performance pour prendre des décisions de gestion et d'organisation, aussi bien sous l'angle analytique que systémique.

Le self-leadership

Aptitudes à adopter des décisions même lorsque celles-ci signifient sortir de sa zone de confort ou peuvent avoir des conséquences difficiles.

Explicite ses propres objectifs à court terme (6 mois). A écrit un contrat d'apprentissage adapté à ses besoins et a analysé ses propres choix et objectifs. A conscience que ses décisions ont des impacts.

A une très bonne connaissance de soi. A adopté des choix managériaux difficiles (par exemple en gestion de projet ou leadership) en anticipant aussi l'impact émotionnel de ses choix et en organisant l'accompagnement correspondant des équipes et projets concernés. Sort régulièrement de sa zone de confort et gère / assume l'impact de ses choix.

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



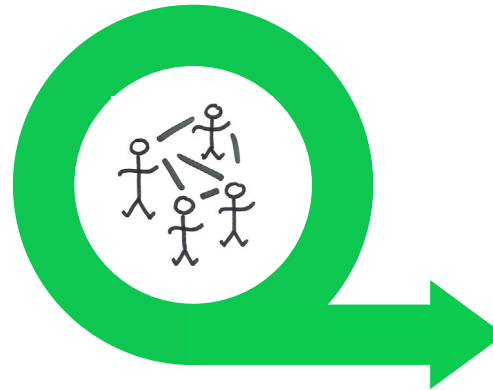
PRO
A une vision professionnelle très forte, a démontré une réelle aisance dans l'adoption de décisions exigeantes et a su les gérer avec courage pour ses intérêts personnel, ceux de l'équipe et ceux de ses projets.
PRO

Possède une solide compréhension de ses propres objectifs à court terme (a exécuté au moins un cycle d'un « learning contract » personnel et sa mise en œuvre) et d'orienter une grande partie de ses actions en fonction de ses objectifs. Explicite ses objectifs à long terme (1-2 ans). Est capable d'expliquer sa zone de confort et d'identifier les barrières/stratégies pour en sortir.

A initié la réalisation de ses propres objectifs à court et long terme. A démontré sa capacité à discerner les choses importantes des choses moins importantes, a priorisé ses actions en fonction de cela et a pris plusieurs décisions déterminantes dans des contextes difficiles. A eu le courage de sortir de sa zone de confort quelques fois. Est capable d'un regard critique sur ses choix et ses actions.

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1





Entrepreneur-e en équipe

- 15. la relation client, la vente et le négociation
- 16. la finance d'entreprise
- 17. le marketing
- 18. les statistiques et le gestion de données
- 19. le développement international et la diversité culturelle
- 20. la création de réseaux
- 21. l'agir entrepreneurial

La relation client, la vente et la négociation

Capacités à interagir et obtenir des résultats dans des situations de relation client, de négociation et de vente.

Est capable d'approcher les clients (prendre RDV, mener l'entretien). Possède le niveau théorique de base dans le domaine de la vente, a expérimenté quelques situations de vente. Sait utiliser quelques techniques et préparer des rendez-vous de vente.

Possède des connaissances théoriques diversifiées (théories et techniques de relation client, de négociation et de vente), a acquis de l'expérience dans différents types de situations de relation client, de négociation et de vente. Est capable de faire, de manière persistante et à long terme, le travail de vente et sait comment évaluer les données issues de la vente.

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



PRO

A des connaissances et le niveau d'un-e professionnel-le débutant-e dans la relation client, la négociation et la vente. Est capable de planifier et mettre en œuvre des projets dans le domaine (par exp. « team leader » d'une équipe travaillant sur le service client).

PRO

**PRATIQUANT-E PRATIQUANT-E
AVANCE-E 2 AVANCE-E 1**



A des expériences concluantes dans différents types de situations de relation client et de vente. A le niveau théorique de base dans la négociation (préparation, objectifs, etc.). Est capables de construire et d'appliquer un argumentaire de vente solide, notamment via une approche CAB.

A acquis une bonne aisance dans la relation client. Sait gérer les clients insatisfaits. Est capable d'utiliser différents types d'outils de vente (visites commerciales, CRM, présentations, e-marketing, etc.) et a au moins l'expérience de base dans chacun d'eux. Possède une expérience de négociations dans différents contextes.

La finance d'entreprise

Capacités à maîtriser les éléments financiers liés à l'économie d'entreprise, les plans comptables et ratios.

A acquis le niveau de base théorique sur les finances de l'entreprise (par exemple les principes de facturation, de budget, de marges, etc.), comprend la structure des coûts et des dépenses d'un projet et d'une entreprise (par exemple pour la Team Company).

Comprend très bien les finances de la petite entreprise, a activement pris soin des finances de la Team Company (par exemple comme responsable financier, comptabilité, etc.). Est capable de planifier différents scénarios financiers pour des projets. Sait combiner des plans financiers à la planification opérationnelle. Est capable de fonctionner comme responsable des finances dans un grand projet.

DEBUTANT-E 1 **DEBUTANT-E 2**



PRO
A le niveau d'un-e professionnel-le débutant-e dans les questions financières. Est capable d'assurer le bon fonctionnement financier pour une petite entreprise ou un grand projet. Est capable de mentorer les autres en matière de finances d'entreprise.

PRO

PRATIQUANT-E **PRATIQUANT-E**
AVANCE-E 2 **AVANCE-E 1**



Comprend les bases de la finance d'entreprise dans la pratique (par exemple les principes de bilan de fin d'année, les bases de la fiscalité), a une expérience de base en comptabilité de projet, est capable de planifier les budgets pour des petits ou moyens projets et les suivre, comprend la relation des coûts et investissements pour les bénéfices de l'entreprise.

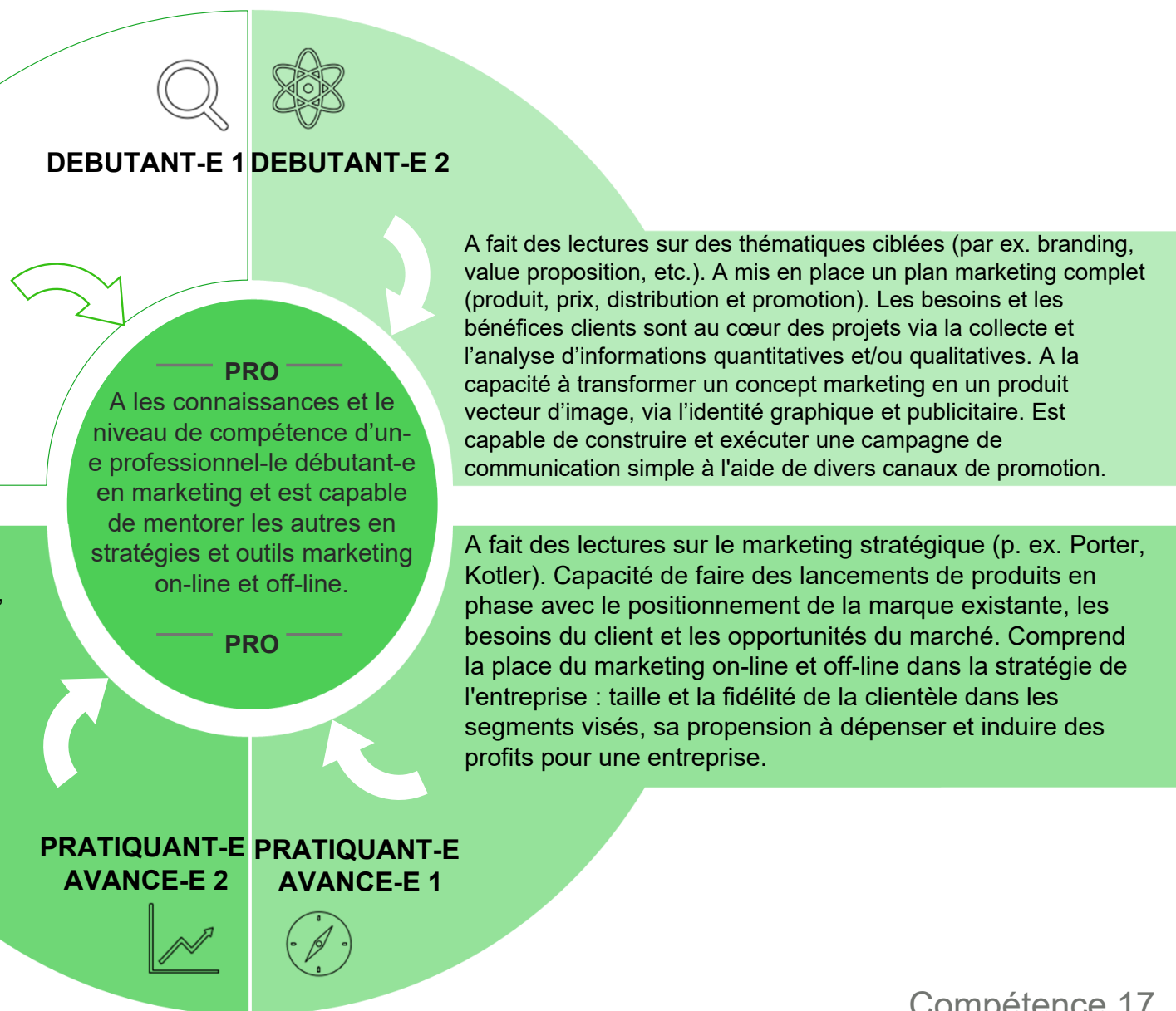
Gère les bases de la comptabilité et la finance de petites entreprises dans la pratique. Possède une expérience dans la finance d'entreprise et la comptabilité. Est capable de préparer différents types des budgets et de suivre leurs indicateurs /ratios financiers. Comprend le lien entre le cash-flow et la finance en matière de stratégie d'entreprise. Est capable de définir et de suivre des objectifs financiers.

Le marketing

Capacités à commercialiser les produits/services de l'entreprise : la distribution, le prix, la communication, les stratégies et plans marketing, la connaissance et la gestion des clients.

Comprend les bases théoriques du marketing (par ex. marketing mix = 4P), participe activement aux activités de marketing (exécution opérationnelle) à petite échelle (par ex. un projet), comprend l'importance des clients grâce à des premières expériences terrain. Sait comment créer le positionnement d'une offre / d'une proposition de valeur qui réponde aux besoins des clients. A essayé des options de tarification / « pricing » différentes.

A des connaissances très diverses dans le marketing, est spécialisé dans un genre de marketing, a une forte identité professionnelle en tant que « marketeur », a l'expérience d'« actes de marketing significatifs » (par exemple une campagne de lancement d'un nouveau produit /service ou une campagne de « crowdfunding »).

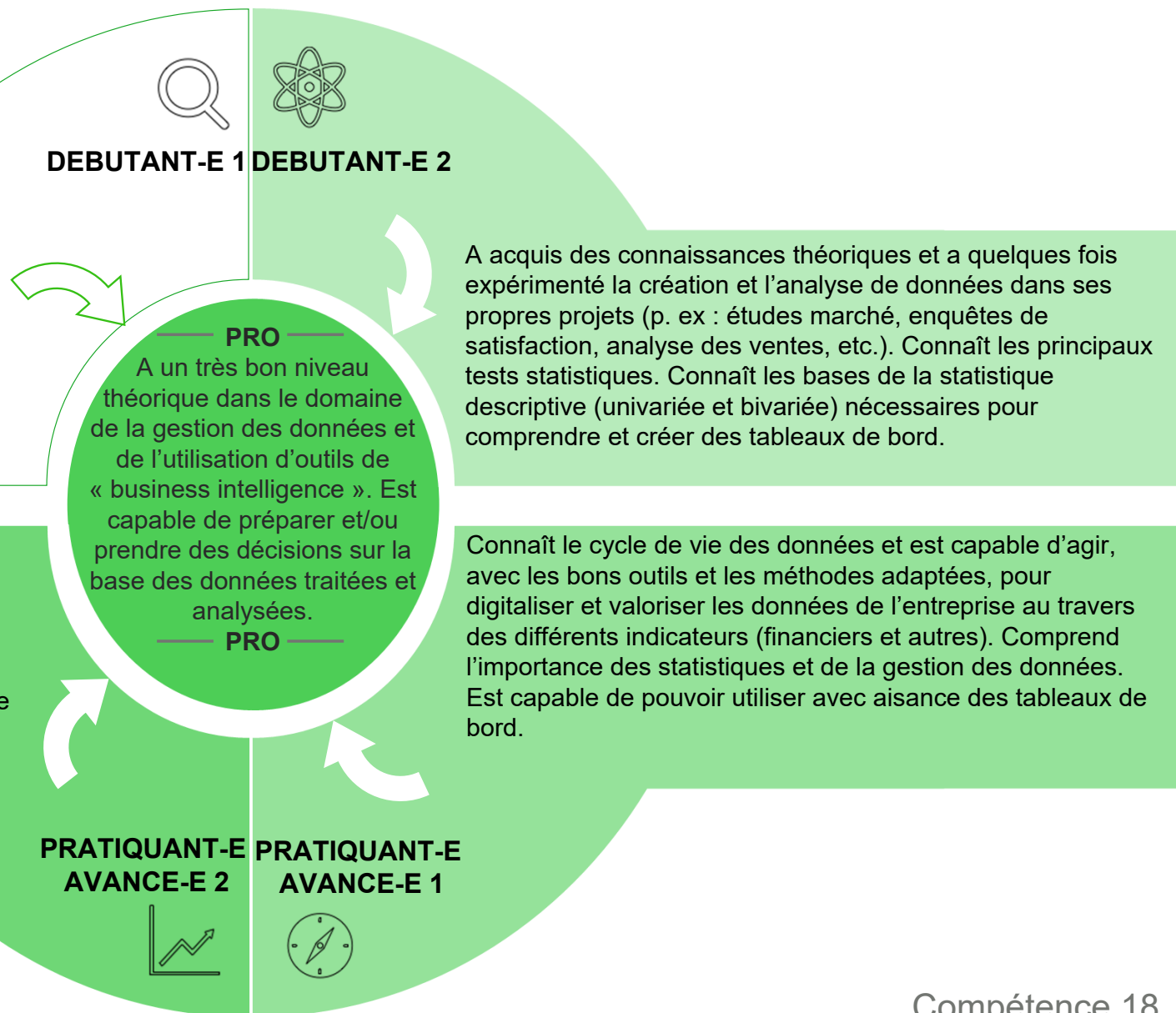


Les statistiques et la gestion des données

Capacités à créer, stocker, traiter, analyser, archiver, partager et réutiliser des données d'entreprise, avec un focus particulier sur la digitalisation et la valorisation de celles-ci.

Sait collecter et structurer des données et les analyser à l'aide d'un tableur simple (p.ex. excel). Comprend l'importance de l'informatique et les enjeux de la digitalisation et stockage des données au sein des entreprises.

Pratique régulièrement la création et l'analyse de données dans ses projets et au sein de la Team Company. Comprend et connaît les modèles probabilistes et les principes du « data mining ». Connaît et a testé certains outils. Comprend le potentiel et les risques de l'« intelligence artificielle » dans le contexte d'une économie numérisée, automatisée et soutenue par des algorithmes performants et apprenants.



Le développement international et la diversité culturelle

Capacités à développer son auto-initiative et son agir entrepreneurial dans un contexte international et multiculturel.

Démontre les bases de compétences internationales, telles que l'intérêt pour les étudiants et projets d'autres Team Academy. Est capable d'entamer, avec ces personnes, des premiers contacts en vue d'échanges académiques ou professionnels.

Sait identifier des différences culturelles et leurs impacts sur la gestion d'un projet. A plusieurs expériences de travail dans différents environnements culturels et linguistiques. A acquis les bases théoriques liées à la gestion d'équipes multiculturelles et a pu les tester dans des projets.

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



PRO

A un très bon niveau théorique et a réalisé des projets (ou autres démarches socio-économiques) dans un contexte international et multiculturel.

PRO

A un niveau de connaissances de base sur les théories en matière d'économie internationale (par ex. sur la globalisation du commerce international et ses effets) et de développement économique. Comprend les enjeux d'une collaboration avec des personnes issues d'autres environnements culturels et linguistiques.

A pris des initiatives à l'international. A une expérience pratique de travail dans une équipe multiculturelle, comme des projets de collaboration, des séjours prolongés (voyages apprenants) ou autres démarches socio-économiques à dimension internationale.

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1



La création de réseaux

Aptitudes à établir des relations humaines, des partenariats, des relations d'affaires et faire se connecter les gens entre eux.

Comprend le sens des réseaux dans l'apprentissage et le montage de projets. Perçoit son propre réseau et a fait du réseautage dans son environnement de proximité (HES-SO, Team Academy, famille, amis, etc.).

Connait différents modèles théoriques de réseautage et les a appliqués. A un grand réseau et de nombreux contacts dans différents types de réseaux. Est capable de choisir des réseaux appropriés pour soi-même et contribue au développement de réseaux.

DEBUTANT-E 1 **DEBUTANT-E 2**



Est capable de façon indépendante et spontanée de construire des réseaux. Identifie les différents réseaux dans un environnement spécifique et est capable de les utiliser dans la promotion de ses projets et de la Team Company.

PRO

A établi une stratégie professionnelle de réseautage et peut en mesurer l'impact (taux d'engagement de son réseau).

PRO

A une démarche active de construction et de maintien de son réseau. Est capable d'activer les réseaux, aussi bien au niveau local qu'international. Est capable d'utiliser efficacement dans la Team Company les informations liées et générées par son réseau. A pu établir des relations d'affaires et des partenariats grâce à son réseau.

PRATIQUANT-E **PRATIQUANT-E**
AVANCE-E 2 **AVANCE-E 1**



L'agir entrepreneurial

Aptitudes entrepreneuriales et volontaires dans laquelle les croyances et les barrières limitant la réflexion et l'action sont dépassées dans une logique positive et durable.

A pris conscience du potentiel pour « entreprendre » de façon autonome au sein de sa Team Company. Est capable d'identifier les moteurs essentiels à la réussite de toute réalisation humaine : la curiosité, l'initiative, le dialogue, la collaboration, le courage et l'action.

A su persévérer dans ses actions entrepreneuriales et évoluer malgré les difficultés. A un très bon niveau théorique sur le financement et la création d'entreprise. Est capable de transformer des opportunités en mettant en place des business plans viables qui ont un impact positif sur l'ensemble des parties prenantes.

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



Est capable d'observer les choses sous de nombreux angles différents. A exploré un nouveau domaine socio-économique en combinant son « auto-initiative » avec des besoins émergents afin de donner naissance à des solutions concrètes. Est capable de combiner efficacement des éléments de diverses natures (humaine, technique, matérielle, intellectuelle, ...) pour résoudre des problèmes à dimensions sociales, économiques et/ou écologiques.

PRO
Est un-e pionnier-e. Grâce à son courage a su briser régulièrement les frontières connues. Développe et réalise activement un projet entrepreneurial dans le but de le pérenniser au-delà du programme Team Academy.

PRO

Agit régulièrement de façon entrepreneuriale. Comprend des modèles théoriques comme « disciplined entrepreneurship », « effectuation » (ou autres) et les a testés / appliqués dans la pratique. Est capable de rédiger un « business plan » et de spécifier clairement les moyens (financiers, techniques, humains) pour sa mise en œuvre.

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1



Démontrer une compétence

Quelques conseils pour bien démontrer vos compétences :

- Indiquer le niveau précédemment validé ainsi que le niveau visé
- Démontrer de façon pertinente et efficace la progression dans la compétence et le niveau atteint à la fin du semestre. La démonstration doit toujours être mise en perspective de l'intention professionnelle visée par l'ensemble des niveaux de la compétence (systémique de la compétence).
- Une démonstration des compétences n'est pas un récit des actions faites durant le semestre
- Définir et choisir quelques situations clés directement en lien avec la compétence démontrée. Celles-ci doivent être précises et spécifiques au niveau des compétences visées
- Développer ces situations en détail, en mettant en évidence les :
 - Actions faites
 - Apprentissages retirés
 - Mises en action
 - Résultats / impacts

⇒« *En suivant la session de formation XXX, j'ai appris YYY. J'ai mis en action ces apprentissages dans mon projet ZZZ et j'ai obtenu comme résultat XXX* »
- Les situations en lien avec la compétence et qui sont moins impactantes peuvent être listées (sous forme de bullet point, par exemple)
- Faire ressortir les liens que vous faites entre la théorie et la pratique : une compétence se construit à l'aide de ces deux éléments
- Mettre en évidence vos contributions personnelles des contributions collectives en indiquant clairement ce que vous avez fait personnellement dans les situations présentées
- Documenter vos démonstrations de compétence à l'aide d'illustration et/ou de lien renvoyant aux documents pertinents réalisés
- Soutenir vos démonstrations avec des indicateurs, chiffres, résultats concrets
- Indiquez des limites rencontrées et de comment vous les avez surmontées
- Présenter les actions futures prévues pour développer cette compétence