

Mastère 2

Manager du Développement des Entreprises et des Organisations

Titre certifié par l'Etat (niveau I)

Délivré en partenariat avec le groupe Ecoris

Un environnement devenu de plus en plus complexe et changeant a considérablement fait évoluer les besoins et les pratiques du management.

La fonction managériale nécessite des compétences polyvalentes dans des domaines variés : Marketing, management, commercial, gestion, RH, l'aptitude à coordonner les différentes actions et la capacité à développer une vision transversale de la structure.

Le Mastère Manager du développement des Entreprises et des Organisations a pour objectif de vous préparer à exercer ces responsabilités.



istef

ÉCOLE SUPÉRIEURE PRIVÉE DE COMMERCE & GESTION

24, rue de l'Industrie

CS 48522 - 31685 Toulouse Cedex 6

Fax : 05 34 41 53 91 - Contact : istef@istef.fr

Métiers

- Fonctions de direction et d'encadrement
- Responsable de service marketing
- Responsable du développement commercial, e-commerce
- Consultants dans des cabinets orientés vers le management
- Fonctions de management et de stratégie d'entreprise

Missions

- Elaborer des stratégies d'innovation (stratégies marketing, commerciale, de communication, de gestion, RH)
- Piloter la mise en oeuvre de la stratégie d'une organisation
- Manager des équipes
- Gérer les ressources et les activités
- Développer l'organisation et l'approche qualité
- Coordonner l'activité d'un service
- Accompagnement du dirigeant

Qualités requises

- Sens du relationnel
- Rigueur et organisation
- Capacité d'analyse, de synthèse et de communication
- Capacité de réflexion stratégique
- Autonomie
- Aptitude à diriger

Contenu pédagogique

- Fondamentaux de la stratégie d'entreprise
- Fiscalité, management stratégique et communication
- Fondamentaux de la finance et de la gestion
- Stratégie commerciale
- Anglais appliqué aux affaires
- Projets professionnels et mémoire
- Stratégie digitale
- Thèse professionnelle et suivi entreprise

Déroulement de la formation

Durée de la formation 24 mois, 1096 h de cours sur 24 mois, 1 jour de cours par semaine (8 heures) et 4 jours en entreprise

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un Bac + 3
- Entretien de sélection basé sur :
 - L'entretien individuel de motivation
 - Les tests de personnalité
 - Les tests d'orthographe et de logique
 - Le test d'anglais

05 34 41 53 90 - www.istef.fr

UE A : TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

Distribution et logistique

- Les bâtiments logistiques
- L'éco-logistique
- Approvisionner et produire
- Piloter les stocks

Stratégie marketing

- La démarche et le diagnostic marketing
- Choix stratégiques
- Le mix marketing
- Le marketing client

Stratégie de l'innovation

- Les enjeux de l'innovation et les différents types d'innovation
- La boîte à outils de l'innovation
- Choisir son positionnement stratégique par rapport à l'innovation
- Les stratégies traditionnelles compétitives et leurs limites

Droit des affaires

- Les différents types de sociétés
- Le choix d'une société en fonction de l'activité économique envisagée
- Les démarches à effectuer pour créer une société
- La réglementation législative concernant les entreprises en difficulté
- La définition d'une augmentation de capital et les procédures adaptées
- Le mode de fonctionnement des sociétés
- Les différents risques encourus par les dirigeants d'entreprise dans l'exercice de leurs fonctions

Marketing B to B

- Les spécificités du marketing B to B
- La complexité de l'approche stratégique en B to B
- Le plan marketing B to B mix
- Le plan marketing B to B relationnel

Stratégie commerciale

- La stratégie commerciale et les grandes problématiques actuelles
- Le diagnostic stratégique et l'analyse
- L'information extérieure, pilier de toute stratégie commerciale
- Le Plan d'Action Commerciale
- Le réseau de distribution et la force de vente

Marketing et prise de décision

- La méthodologie du plan marketing
- Le plan marketing client
- Le marketing de crise

Stratégie commerciale et démarche qualité

- Prendre en compte les enjeux majeurs de la Qualité dans une stratégie commerciale
- S'initier aux principes de base des Systèmes de Management de la Qualité (type ISO 9001)

Stratégie média

- Le média, définitions et réalités
- Les médias et la publicité
- Les fondements du médiaplanning

Business Strategy

- Les perspectives mondiales
- L'environnement externe et l'environnement managérial
- Cultiver et communiquer une vision
- L'environnement managérial

Stratégie e-business et omnicanale

- La stratégie digitale : les fondamentaux
- La stratégie e-business
- La stratégie omnicanale : fondamentaux et mise en œuvre

Politique de communication interne

- Les fondamentaux et les acteurs de la communication interne
- Les interlocuteurs externes
- Les étapes clés du plan de communication interne

UE B : FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE et MARKETING DIGITAL

Management stratégique

- Elaborer une vision, décision stratégique
- Construire un tableau de bord prospectif
- Réaliser un diagnostic d'équipe, compétences et motivation
- Communiquer en tant que dirigeant
- Maîtriser le processus de groupe
- La méthodologie de conduite de projet et ses 4 phases

Management de projet

- Analyser le besoin
- Construire et planifier
- Conduire et piloter
- Clôturer et évaluer

Conduite du changement

- Conduire un projet de changement
- La psychologie individuelle et collective du changement

Gestion financière et budgétaire

- Le concept de l'entreprise et les documents financiers
- L'analyse financière et les solutions proposées
- La gestion prévisionnelle des ventes et l'établissement des budgets
- Financement, choix et rentabilité des investissements

Webmarketing

- Histoire et fonctionnement d'Internet
- Les différents types de sites Internet et de référencement
- Comprendre, évaluer et élaborer un budget de communication web
- Qu'est-ce que le webmarketing ?

Créativité digitale

- Comprendre les objectifs d'une communication digitale
- Concevoir sa campagne digitale (online et offline)
- Maîtriser sa communication digitale et ses enjeux juridiques
- Connaître et maîtriser les outils de création Adobe et Wordpress

Développement de site internet

- Créer une page web « from scratch » avec une interaction serveur et base de données
- Administrer un site avec Wordpress
- Administrer une boutique Woocommerce
- Développer un module de contact et newsletter

UE C : ANGLAIS APPLIQUÉ AUX AFFAIRES

Anglais

- La mondialisation
- Les désavantages d'une multinationale
- Le management des Ressources Humaines
- Les fusions
- Les médias sociaux

International Marketing

- Les raisons pour entrer sur les marchés internationaux
- Etablir sa politique de prix à l'international
- Les canaux de distribution internationaux
- Stratégie internationale de communication
- Quelles contraintes réglementaires faut-il connaître et comprendre avant d'exporter ?

UE D : PROJETS PROFESSIONNELS

Etude de marché et comportement du consommateur

Lancement de marque

Cas de synthèse Le Pitch : définir une stratégie d'entreprise

Mémoire professionnel / Thèse professionnelle / Evaluations