

MASTÈRE MANAGER EN STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE, OPTION STRATÉGIE DIGITALE

Titre reconnu par l'État de niveau 7 (Bac +5)

MÉTIERS VISÉS

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

DURÉE

- 1015 heures réparties sur 24 mois : septembre N à septembre N+2
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

RYTHME

- 1 jour en formation / 4 jours en entreprise par semaine

CONDITIONS D'ADMISSION

1^{re} année

- Bac+3 validé (180 crédits ECTS) ou Bac+2 et 5 ans d'expérience

2^e année

- Bac+4 validé dans le domaine considéré (240 crédits ECTS)
- Notes et appréciations scolaires
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'orthographe, d'anglais, de logique et de personnalité

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques réalisés principalement en projet de groupe
- Accompagnement individuel sur le Mémoire et la Thèse professionnelle
- Pour chaque cours, feuille d'émargement à signer par l'alternant et le formateur, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ*

- Le titre "Manager en Stratégie et développement d'entreprise" reconnu par l'Etat niveau 7
- Le diplôme MBA "Management et stratégie digitale"
- La certification Linguaskill Business en anglais
Code RNCP: 34727 - Code diplôme France Compétences : 16X31018

* Sous condition de validation (voir règlement d'examen)



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le/la manager de la stratégie et de la politique commerciale doit définir et mettre en œuvre la stratégie marketing pour l'ensemble des produits/services de l'entreprise. Il/elle doit définir la stratégie commerciale selon les objectifs de rentabilité définis. Il/elle définit la mise en place de la stratégie de communication digitale de l'entreprise.

PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

COMPÉTENCES CLÉS

- Concevoir une stratégie de développement adaptée aux spécificités de l'entreprise et de son environnement.
- Implémenter une politique e-commerce et participer au contrôle des indicateurs de performance.
- Mise en place des stratégies e-business, stratégie commerciale et stratégie des médias.
- Développement de site web.

APPRÉCIATIONS DES RÉSULTATS

- Contrôles continus avec des épreuves écrites et orales (40% de la note finale) et examens tous les semestres (60% de la note finale).
- Remise de bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique.
- Après chaque examen, l'alternant reçoit une fiche d'évaluation des compétences par matière.
- Lors du parcours pédagogique, l'alternant élabore un Mémoire en 1^{er} année et une thèse professionnelle en 2^e année, à soutenir devant un jury professionnel.

LES MOYENS TECHNIQUES



Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Salles informatiques et wifi



Suite Office 365



Salles équipées de vidéoprojecteur



Bibliothèque virtuelle



VOTRE PROGRAMME

1^{re} ANNÉE (512 HEURES)

SÉMINAIRE D'INTÉGRATION

- Team Building
- Outils linguistiques
- Créativité digitale

FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- Pilotage stratégique
- Management de projet
- Conduite du changement
- Management des organisations

TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

- Distribution logistique
- Stratégie d'entreprise
- Stratégie commerciale
- Droit des affaires
- Stratégie marketing

BUSINESS ENGLISH

- Anglais
- International marketing

PROJETS PROFESSIONNELS

- Mémoire de projet professionnel
- Étude de marché
- Lancement de marque

RÉVISIONS

EXAMENS

2^e ANNÉE (520 HEURES)

TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

- Droit
- Stratégie e-business
- Stratégie commerciale
- Stratégie médias
- Stratégie thinking
- Marketing prise de décision
- Politique communication

FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- Webmarketing
- Créativité digitale
- Développement site internet

BUSINESS ENGLISH

- Anglais

PROJETS PROFESSIONNELS

- Thèse professionnelle
- Pitch

SERIOUS GAME

RÉVISIONS

EXAMENS



Le programme est également découpé en blocs de compétences.

Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante.

L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme.

BLOC 1

Concevoir une stratégie de développement adaptée aux spécificités de l'entreprise et de son environnement.

BLOC 2

Piloter et mettre en place la stratégie de développement commerciale et marketing.

BLOC 3

Mobiliser des ressources opérationnelles correspondant au potentiel marché.

BLOC 4

Manager les hommes et les équipes.

BLOC 5

Élaborer et piloter une stratégie de communication digitale.

Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).