

MANAGEMENT & STRATÉGIE COMMERCIALE

Manager en Stratégie d'Entreprise Titre reconnu par l'État de niveau 7 (BAC+5)

Code RNCP N° : 37069

Date de publication : 23-11-2022 - Date d'échéance de l'enregistrement : 23-11-2025

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37069/>

Formation en 2 années

En alternance

DURÉE

- 2 ans
De Septembre N à Septembre N+2
- 882 heures réparties sur 2 ans (1^{ère} année 427h et 2^{ème} année 455h)
- 60 jours minimum en entreprise par année

RYTHME

- Bac +5 : Alternance ou initial
3 jours de formation / 10 jours en entreprise

PRÉREQUIS*

- 1^{ère} année :
 - Bac+3 validé (180 crédits ECTS) ou Bac+2 validé et 3 ans d'expérience post Bac+2 dans le secteur tertiaire
 - Passage des tests d'entrée dans la spécialité et en anglais
 - Dossier de candidature et entretien
- 2^{ème} année :
 - Bac +4 validé dans le domaine considéré (240 crédits ECTS)
 - Passage des tests d'entrée dans la spécialité et en anglais
 - Dossier de candidature et entretien

OBJECTIFS

- Concevoir une politique d'entreprise adaptée à ses spécificités et à son environnement
- Élaborer la stratégie de l'entreprise et vérifier sa mise en œuvre opérationnelle
- Développer son leadership et fidéliser les équipes
- Piloter et mettre en œuvre une stratégie commerciale

MÉTIERS VISÉS

- Directeur commercial
- Directeur de magasin
- Responsable développement commercial
- Responsable commercial
- Directeur marketing
- Chef de projet marketing

VALIDATION**

- Titre « Manager en Stratégie d'Entreprise », titre reconnu par l'État niveau 7 (Bac+5)
- Le diplôme MBA Management & Stratégie commerciale
- La certification Linguaskill Business en anglais
- L'obtention de 300 crédits ECTS

MÉTHODES MOBILISÉES

- Des cours dispensés en face à face alternant des apports théoriques et des exercices pratiques. Une pédagogie innovante basée sur des simulations et des projets de groupe professionnels
- Une équipe pédagogique constituée de formateurs et de professionnels diplômés
- Une pédagogie intégrant suivi et résultats individuels avec une évaluation par compétences professionnelles
- Salles : wifi, informatiques, vidéoprojecteurs, bibliothèque virtuelle

 Office 365

 SCHOLAR Vox
BY GYBERNATIUM



*Autre profil : contactez-nous

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



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

- Le stagiaire reçoit une fiche bilan d'évaluation des compétences et des savoirs par matière à l'issue de chaque semestre.

- Chaque année est validée de manière indépendante de l'autre.

Semestrialisation de chaque année.

- 1^{ère} année généraliste, axée sur le monde de l'entreprise
- 2^{ème} année de spécialisation professionnelle : Stratégie Commerciale



CONDITION ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi
- Délai de traitement des candidatures : 1 semaine
- Délai limite pour entrer en formation : 31/10/N



Accessibilité aux publics en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance et la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH)*.

*Pour tout besoin spécifique et toute adaptation contactez-nous.



CHIFFRES CLÉS

31

Admis

89%Taux de réussite
(2022-2023)**97%**Taux de présentation
aux examens
(2022-2023)

PROGRAMME

durée de la formation : 2 ans

Stratégie d'entreprise

Veille stratégique et juridique

Stratégie marketing

Stratégie commerciale

Droit des affaires

Management de la qualité

Pilotage stratégique et opérationnel

Stratégie e-business et omnicanale

Stratégie de marque

Politique de communication interne

Étude de marché et comportements du consommateur

Séminaire d'intégration

- Team building
- Créativité digitale

Développement de compétences linguistiques orales et écrites nécessaires en milieu professionnel

- Anglais
- International Marketing

Préparation aux projets professionnels

- Mémoire professionnel (1^{ère} année)
- Thèse professionnelle (2^{ème} année)
- Pitch « Définir une stratégie d'entreprise »

Marketing opérationnel

Stratégie des médias

Distribution et logistique

Leadership

Conduite du changement

Management de projet

Culture et négociation

Stratégie d'achats

Sales management

Expertise commerciale

Culture entrepreneuriale

Supply Chain

→ Outils linguistiques

POSSIBILITE DE VALIDATION PAR BLOCS DE COMPÉTENCES OU PAR LA VAE

→ Le programme est 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. La validation de la certification est également soumise à la rédaction et à la présentation orale d'un mémoire professionnel et à la réalisation d'un stage en entreprise de 60 jours minimum.

→ Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE.

→ Pour ce type de parcours, adressez votre demande à executive@ecoris.com



TARIFS



Devis et planning personnalisés à la demande (bilan de positionnement)

En savoir + sur
les financements



CONTACT

- Chambéry : 04 79 69 28 17
 - Annecy : 04 50 09 27 98
 - Lyon : 04 37 66 43 15
 - Annemasse : 04 50 87 21 36
 - Grenoble : 04 85 87 07 10
- www.ecoris.com