



MBA Commerce, Management & Entrepreneuriat

BAC+5 en alternance* (300 crédits ECTS)

Rentrée octobre 2022

Les objectifs et les perspectives de la formation

Accessible dès Bac +3 en alternance, le MBA Management, Commerce et Entrepreneuriat vous permet de vous spécialiser en Management et en Développement Commercial.

Afin de répondre à toutes les exigences des recruteurs, vous recevrez une formation intensive en négociation, innovation commerciale, management de projet et gestion de Grands Comptes pendant les 2 années de ce MBA.

En France, les jeunes diplômés de niveau Bac +5 ayant réalisé une alternance ou disposant d'une première expérience sont particulièrement recherchés par les recruteurs. La spécialisation Commerce et Entrepreneuriat vous permet d'obtenir toutes les compétences requises en management d'entreprise et d'exercer un large choix de postes différents, au sein de diverses entreprises de toutes tailles.

Profil du candidat

- S'exprimer et écrire dans un français correct
- Connaissance d'une langue étrangère
- Intérêt pour le management et l'entrepreneuriat, goût du challenge

Débouchés

- Responsable « Grands Comptes »
- Business Manager
- Sales Manager
- Business relation manager
- Directeur commercial
- Directeur Marketing
- Chef de produit
- Account manager
- Chef d'entreprise : création, reprise, transmission

LEADERSHIP - CRÉATIVITÉ - INITIATIVE - AUTONOMIE - RESPONSABILITÉ

Dispositifs*

La formation dure 24 mois et peut s'effectuer en statut :
Contrat de Professionnalisation
Contrat d'Apprentissage
PRO A
CPF/CPF Transition
CVAE

Prérequis et conditions d'admission

Avoir validé un Bac+3 ou expérience professionnelle 3 ans
Étude du dossier scolaire
Entretien de motivation obligatoire avec un CRE (étude du profil et du projet du participant)

Pour qui ?

La formation est réservée aux étudiants, salariés et demandeurs d'emploi.
Le nombre d'élèves maximal par classe est de 20.
Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

*Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences par diplôme.

Une certification professionnelle enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) est constituée de plusieurs blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès

Unités d'enseignement

M1

U1 Elaborer la stratégie de l'activité

Analyse stratégique
Intelligence économique
Les aspects financiers du modèle économique
Marketing international
Business Game

U2 Développer la performance commerciale et optimiser la relation client « grands comptes »

Stratégie digitale
Achats

U3 Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes

Culture d'entreprise et management interculturel
Management des ressources humaines
Pilotage du changement
Processus de management de projet
Techniques de communication

U4 Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale

Pilotage budgétaire et contrôle de gestion commerciale

U5 Management transverse

Géopolitique et économie internationale
Anglais
Développer son potentiel managérial
Outils informatiques du manager et transition numérique

M2

U1 Elaborer la stratégie de l'activité

Conduite de projet entrepreneurial
Développement et management de l'innovation
Les aspects financiers du modèle économique
Etude de marché
Projet de création d'entreprise (Challenge start'up)
Développement stratégique de l'organisation
Supply Chain

U2 Développer la performance commerciale et optimiser la relation client « grands comptes »

Développement et management des réseaux de distribution
E-business
Expertise commerciale et négociation, jeu de rôle négociation
Gestion des appels d'offre
Gestion grands comptes
Web-marketing

U3 Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes

Management d'équipe commerciale

U4 Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale

Gestion et pilotage d'activité commerciale
Pilotage de la performance

U5 Management transverse

Anglais
Développer son potentiel managérial
RSE
Mise en œuvre professionnelle : Mission d'expertise

Les spécificités de la formation

Outils & méthodes pédagogiques

- Face à face pédagogique ou en visioconférence
- Suivi individualisé
- Enseignement transdisciplinaire

Durée de la formation

- 24 mois
- Formation en alternance
- 1-2 jours / semaine

Coût de la formation

- Formation éligible à un financement dans le cadre d'une formation en alternance.
- **Frais d'inscription 600€**
- Dans le cadre des autres dispositifs, contactez-nous pour un devis.

Accréditation

- MBA (300 crédits ECTS)
- Certification professionnelle inscrite au RNCP IPAC - Niveau 7 « Manager du développement commercial »

Grille de rémunération légale pour les apprentis en contrat d'apprentissage

	1 ère année	2 ème année	3 ème année
Moins de 18 ans	27% du Smic 453,32€	39% du Smic 654,79€	55% du Smic 923,42€
De 18 à 20 ans	43% du Smic 721,95€	51% du Smic 856,26€	67% du Smic 1124,90€
De 21 à 25 ans	53% du Smic 889,84€	61% du Smic 1024,16€	78% du Smic 1309,58€

