



BAC+5 en alternance*

MBA Management, Commerce & Entrepreneuriat

Titre : Manager du développement commercial

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.

LEADERSHIP – INTERNATIONAL – STRATÉGIE – RH

Dispositifs*

La formation dure 24 mois et peut s'effectuer en statut :

- Contrat de Professionnalisation
- Contrat d'Apprentissage
- PRO A
- CPF/CPF Transition
- VAE
- Demandeur d'emploi

Prérequis et conditions d'admission

1. Avoir validé un Bac+3
2. Étude du dossier de candidature
3. Entretien de motivation

Proposée aux étudiants, salariés et demandeurs d'emploi. Accessible aux personnes en situation de handicap.

Places disponibles

- 20

Profil du candidat

- Passionné.e par les métiers du management, du commerce et de l'entrepreneuriat
- Appétence pour la négociation, l'analyse et les stratégies d'entreprises
- Leadership et fibre relationnelle
- S'exprimer et écrire dans un français correct
- Anglais niveau B1

Débouchés

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

* Le parcours peut être aménagé en fonction de vos diplômes et de votre expérience professionnelle (nous contacter).
* Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences par diplôme.
* Ce diplôme permet une dispense de certaines épreuves en fonction de vos diplômes déjà obtenus.

Unités d'enseignement

MI

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

Code RNCP 36149

Les spécificités de la formation

Méthodes

- Face à face pédagogique
- Visioconférence
- Enseignement transversal
- Enseignement digitalisé
- E-learning
- Suivi individualisé

Durée

- 24 mois
- Rythme hebdomadaire
1 à 2 jours en formation
3 à 4 jours en entreprise

Coût

- 200€ de frais de dossier/an
- En alternance : prise en charge par l'entreprise
- Autre : Dispositif CPF, Pôle Emploi ...

Accréditation

- Mastère (300 crédits ECTS)
- Cette formation prépare au titre "Manager du développement commercial", Certification professionnelle de niveau 7 inscrite au RNCP IPAC

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

	1ère année	2ème année	3ème année
Moins de 18 ans	27% du Smic 461,51€	39% du Smic 666,52€	55% du Smic 940,10€
De 18 à 20 ans	43% du Smic 734,99€	51% du Smic 871,73€	67% du Smic 1145,22€
De 21 à 25 ans	53% du Smic 905,92€	61% du Smic 1042,66€	78% du Smic 1333,24€



Abonne-toi



43 rue de Matignon 64340 Boucau - France

SARL ESMT - SIRET : 52120302600021

05 59 55 27 83

ifpc-formation.com

