

Les avantages de l'alternance pour l'entreprise

- Une aide de l'état de 6 000 € versée aux entreprises pour le recrutement d'un apprenti.e. (entreprise de moins de 250 salariés)
- Une rémunération qui varie en fonction de l'âge et du niveau d'études.
- La formation est financée par l'OPCO de l'entreprise

Comment candidater ?

- 1 Pré-inscription par téléphone ou en ligne :
03 89 66 09 01 ou www.esgmformation.com
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation.
- 4 Examen de la candidature par la commission d'admission -
Réponse sous 8 jours
- 5 Coaching personnalisé pour trouver une entreprise



Notre établissement est certifié Qualiopi. Ce qui atteste de la qualité des processus mis en œuvre par les prestataires des formations que nous proposons.

ESGM Formation 
19 Allée Glück - 68200 MULHOUSE
03 89 66 09 01 - contact@esgmformation.com
www.esgmformation.com



Nos écoles sont accessibles aux personnes en situation de handicap.



MBA
Manager de
Business Unit

Titre RNCP 35894
CPF 248128

BAC +4/5



UN DIPLÔME
FINANCÉ PAR
L'EMPLOYEUR



2 ANS
DE FORMATION



UN SUIVI
PERSONNALISÉ



UN SALAIRE

OSEZ L'ALTERNANCE !
Centre de Formation en Apprentissage

La culture du talent

SUIVEZ-NOUS



ADOPTÉZ UNE VISION 360° DU PILOTAGE D'ENTREPRISE

OBJECTIFS

Ce cursus vous permettra d'acquérir une vision globale, réaliste et pragmatique du fonctionnement de l'entreprise dans son environnement.

Vous développerez vos compétences à piloter un projet dans son ensemble, à traiter des problématiques complexes et à mener une réflexion stratégique. Vous serez autonome, capable de prendre des initiatives, de mobiliser des ressources dans une démarche orientée résultats.



POURQUOI VENIR CHEZ NOUS ?

- 1 20 ans d'expérience
- 2 Un réseau de plus de 600 entreprises
- 3 Un coaching personnalisé pour votre recherche d'entreprise
- 4 Un accompagnement tout au long de votre cursus
- 5 Un excellent taux de réussite
- 6 Des formateurs expérimentés issus du monde de l'entreprise.

80%
de réussite

LES PRÉ-REQUIS

Toute personne ayant validé un diplôme de niveau 6 ou ayant 180 ECTS. (BAC+3)

LE STATUT

ALTERNANT :

Contrat d'apprentissage (pour les moins de 30 ans) ou de professionnalisation

SALAIRE :

Pourcentage du SMIC selon le type de contrat, l'âge et le parcours antérieur

MÉTIER VISÉS

- Dirigeant.e de centre de profit
- Cadre polyvalent.e rattaché.e aux grandes fonctions d'entreprise (commerce, marketing, finance, ...)
- Manager opérationnel et polyvalent
- Manager de projets de développement

LA PÉDAGOGIE

- Formateurs issus du monde professionnel
- Études de cas en situation réelle
- Méthodes pédagogiques variées

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine de cours toutes les trois semaines

VALIDATION DU TITRE

Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne égale ou supérieure à 10/20 pour chaque bloc de compétences. Une note supérieure à 10 au mémoire de recherche, au projet professionnel et personnel et au cas de création d'entreprise. Un rattrapage est organisé à la fin du cursus

Titre RNCP 35894 - Après validation du cycle de formation BAC+5, l'étudiant.e se verra remettre le titre de «Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale», code NSF 312 de Niveau 7 déposé par le certificateur TALIS Compétences et Certifications.

- Travaux de groupe en mode projet
- Culture entrepreneuriale
- Evaluation tout au long du cursus

ENSEIGNEMENTS

ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS, RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

Nos séquences pédagogiques s'appuient sur plusieurs méthodes : cours magistraux, accompagnements pédagogiques individualisés, études de cas, temps d'échanges professionnels.

1^{ÈRE} ANNÉE

stratégie et assurer la veille concurrentielle

Etudes marketing - Positionnement marketing - Actualité économique - Diagnostic stratégie - Veille documentaire - Droit des sociétés - Parcours client - Business Game

Bloc de compétences 2 : Définir et piloter les plans d'action

Plan d'action marketing et communication - Tableau de bord opérationnel - Stratégie d'achats

Bloc de compétences 3 : Développer son réseau de partenaires

Affaires avec clients et partenaires - Compétences de négociation

Bloc de compétences 4 : Assurer le pilotage budgétaire, financier et administratif d'une entité

Droit commercial - Business plan - Contrôle de gestion - Base de finance

Bloc de compétences 5 : Encadrer son équipe

Gérer les RH - Fondamentaux du management - Conduire et animer une réunion

Bloc transversal

Anglais - Excel avancé - Construire un site web - Méthodologie du mémoire professionnel - Dossier de synthèse

2^{ÈME} ANNÉE

Bloc de compétences 1 : Pilotage de la veille et analyse du marché

Comportement consommateurs - Décision stratégique - portefeuille commercial - Evolution des marchés - Exploiter les données

Bloc de compétences 2 : Elaboration de la stratégie marketing et commerciale et digitale

Médias sociaux et E-réputation - Stratégie marketing et communication - Stratégie commerciale - diagnostic stratégique

Bloc de compétences 3 : Conception et pilotage d'un projet de développement

Plan de financement - Cahier des charges - Négociations - Projets innovants - aspects juridiques des projets

Bloc de compétences 4 : Pilotage budgétaire des projets

Piloter un budget - Etablir un business plan - Construction compte de résultat

Bloc de compétences 5 : Manager des équipes commerciales et marketing

Devenir coach manager - Convaincre son auditoire - Négocier les objectifs et apprécier la performance

Bloc transversal

Anglais - Méthode agile - Tableaux de bords - Outils graphiques du manager - Prise de parole en public - Management de la qualité - Méthodologie du mémoire professionnel de recherche

L'obtention de ce titre se fait par le biais du contrôle continu, de la remise de dossiers et par le biais de livrables tels que :

- Une épreuve écrite individuelle
- Le Mémoire Professionnel de Recherche (MUST) et la soutenance
- Projet Professionnel Personnel (PPP)

Les dossiers de synthèse et le cas de création d'entreprise sont des épreuves certifiantes.

Vous validez 120 crédits ECTS

1100 heures de formation au total sur deux années

Coût de la formation intégralement pris en charge par l'entreprise et son OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Vous pouvez valider ce diplôme par bloc de compétences

Ce diplôme peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE)

1 classe de 25 places