






VALIDATION DE L'EXAMEN

Titre RNCP 31037 - Arrêté du 25 mai 2018 paru au Journal Officiel du 21 juillet 2018 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles. 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 & Certifications.

POUR NOUS REJOINDRE

-  1 Pré-inscription en ligne : www.esgmformation.com
-  2 Entretiens de motivation et tests d'évaluation
-  3 Examen de la candidature par la commission d'admission
-  4 Réponse sous 8 jours
-  5 Accompagnement personnalisé à la recherche d'entreprise pour les candidats admis

Nos écoles sont accessibles aux personnes en situation de handicap. C'est une volonté permanente d'adapter le cadre des études aux étudiants, compte tenu de la typologie du handicap et de ses contraintes tant matérielles qu'humaines : accès PMR, troubles de l'audition, de la parole, de la vue, Dys-, et handicap invisible.

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

Rentrée 2021 (sous réserve de modifications ultérieures) - Mise à jour le 06/01/2021

ESGM Formation

19 Allée Glück - 68200 MULHOUSE
03 89 66 09 01 - info@esgmformation.com
esgmformation.com



MBA

Manager de Business Unit

Titre RNCP 31037
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



UNE FORMATION QUI DONNE UNE VISION 360° DU PILOTAGE D'ENTREPRISE



OBJECTIFS

Ce cursus vous permettra d'acquérir une formation 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.

RYTHME D'ALTERNANCE

La formation est dispensée en alternance : 1 semaine de cours tous les mois.

LES PRÉ-REQUIS



Toute personne ayant validé un diplôme de niveau 6 validé ou ayant 180 ECTS.

POURQUOI CHOISIR L'ESGM ?

64% de réussite

1 Le réseau d'entreprises

80% des étudiants sont placés dans notre réseau d'entreprises

2 La recherche d'entreprises

Vous bénéficiez d'une aide personnalisée dans votre recherche d'entreprise

3 L'accompagnement

Nous nous engageons à vous accompagner tout au long de votre cursus

4 L'expérience

Nous avons 20 années d'expérience

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

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

- 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, étude de cas, temps d'échanges professionnels.

1ÈRE ANNÉE

• Bloc de compétences 1 : Analyser la stratégie et assurer la veille concurrentielle

Etudes marketing - Positionnement marketing - Actualité économique - Diagnostic stratégie - Veille documentaire - Droit des sociétés - 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 - Parcours client - Compétences commerciales

• 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

Créer un site web - Anglais - Bureautique - PAO - Manager un projet - Master Classes - Méthodologie du TER - Dossier de synthèse

2ÈME ANNÉE

• Bloc de compétences 1 : Elaborer la stratégie commerciale et multicanale - Optimiser sa performance

Orientations stratégiques - Environnement international - Conduire le changement - Outils de business intelligence - Responsabilité sociale de l'entreprise

• Bloc de compétences 2 : Développer les campagnes de prospection et piloter les plans d'actions opérationnels

Médias sociaux et E-réputation - Développer son réseau de partenaires - Plan d'action commercial - Proposition commerciale

• Bloc de compétences 3 : Piloter, budgéter et contrôler la réalisation des affaires

Portefeuille client - Etats financiers - Processus de prise de décision - Budget des actions commerciales

• Bloc de compétences 4 : Manager des équipes

Devenir coach manager - Convaincre son auditoire - Négocier les objectifs et apprécier la performance - Piloter les équipes - Santé Sécurité au Travail

• Bloc transversal

Nouveaux Business Modèles - Anglais - Bureautique - Démarche qualité - Master Classes - Projet d'entrepreneuriat - Méthodologie du Mémoire Professionnel de Recherche (MUST)

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

- les dossiers de synthèse, le Travail d'Etude et de Recherche (TER) et le Bilan d'Activité (BA) en première année
- le Mémoire Professionnel de Recherche (MUST) et le Projet Professionnel et Personnel en deuxième année

En deuxième année le Business Game et le Cas 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 de professionnalisation ou d'apprentissage
- 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