



BAC+ 5 | Alternance & Initial | Nantes

Mastère Manager d'Entreprise et du Développement Commercial

MAJEURE DÉVELOPPEMENT DURABLE - MAJEURE MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE

Le Manager d'Entreprise et du Développement Commercial exerce des fonctions d'encadrement et de développement dans tous types de structures et de secteurs.

À partir de la maîtrise des grands enjeux stratégiques, juridiques et financiers de son organisation, il conçoit et met en œuvre la stratégie de développement commercial de l'entreprise ou de l'entité dont il a la charge.

Il a la responsabilité des clients stratégiques qu'il gère en direct ou pilote l'équipe commerciale dédiée. Dans une petite ou moyenne entreprise, il seconde le dirigeant d'entreprise et assure le développement de la notoriété ou du chiffre d'affaires de la business unit.

Objectifs de la formation

- Définir et piloter la stratégie de développement d'un périmètre de responsabilité à forts enjeux (business unit, portefeuille comptes stratégiques)
- Manager une équipe commerciale
- Seconder le dirigeant d'une business unit

Profil

- Force de conviction
- Aisance dans la prise de décision
- Aptitude au management
- Communication orale et écrite qualitative
- Vision stratégique et goût du challenge

Métiers visés

- Manager de centre de profit
- Directeur d'agence, d'unité opérationnelle
- Directeur commercial
- Responsable des ventes
- Entrepreneur

Modalités d'admission

- Étude du dossier, tests écrits et entretien de motivation
- Recherche d'un contrat d'alternance (soutien du dispositif CARE Coaching et Accompagnement à la Recherche d'Entreprise)

Modalités pédagogiques

- Présentiel et e-learning en appui
 - Études de cas - business case
- Pédagogie dynamique et interactive
 - Nombreuses simulations
- Accompagnement individualisé à la méthodologie des travaux certifiants
 - Business Game

Les missions en entreprise

- Définir et conduire la stratégie de développement d'une business unit ou d'une activité
 - Développer un portefeuille de comptes stratégiques
 - Piloter des projets stratégiques de développement
- Manager une équipe commerciale ou un service

DIPLOME



Certification professionnelle de niveau 7
" Manager des organisations "

code NSF 310 - RNCP n°15053
Enregistré au RNCP par arrêté
publié au JO du 19/7/2017
Délivré par ECEMA

RYTHME



En alternance :

1 semaine école / 2 semaines entreprise
Contrat en alternance : contrat d'apprentissage ou
de professionnalisation de 24 mois

En initial

Stage alterné obligatoire de 80 jours min/an

ADMISSION



Pour faire acte de candidature,
il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un
diplôme ou d'une certification professionnelle
de niveau 6

Candidature sur isme.fr | Réponse sous 7 jours

ACCESSIBILITÉ



Accessible aux personnes en situation de handicap.

Pour en savoir plus sur notre mission handicap
<https://www.isme.fr/ecole/notre-mission-handicap/>

COÛT DE LA FORMATION



Formation en alternance : gratuit pour l'étudiant

Formation en initial : 6000 euros par an

LE PROGRAMME DE L'ISME

Management général et stratégique

- Management stratégique d'entreprise
- Politique et stratégie d'entreprise
- Intelligence économique et systèmes d'informations
- Management de la performance et lean management
- Management de la qualité
- Gouvernance d'entreprise

Environnement juridique

- Droit des affaires et des contrats
- Risques juridiques de l'entreprise
- Droit du travail

Pilotage économique et financier

- Analyse financière et budgétaire
- Budget prévisionnel
- Analyse de la rentabilité
- Rentabilité des investissements
- Techniques de financement des entreprises
- Gestion de trésorerie
- Audit et contrôle de gestion
- Élaboration d'un business plan
- Négociation grands comptes
- Négociation de solutions de financement
- Tableaux de bord et indicateurs

Stratégie marketing et commerciale

- Stratégie marketing et commerciale
- Stratégie marketing digital et innovation
- Stratégie de marque : conception et développement produits
- Stratégie de communication & communication de crise
- Stratégie de distribution : e-commerce, animation de réseau, franchise
- Marketing opérationnel pour manager
- Marketing des services
- Management de la performance commerciale

Management des achats et de la supply chain

- Management des achats et de la sous-traitance
- Supply chain & appels d'offres

Business english

- Customer and relationship management
- Corporate communication
- Team motivation
- New business trend
- International case study

Management d'équipe

- Management d'équipe
- Management de projet et conduite de réunion
- Intercultural management et international marketing
- Leadership et influence
- Conduite du changement

Management des ressources humaines

- Management des compétences et gestion des conflits
- Management stratégique des RH
- Stratégie de recrutement
- Méthodologie du bilan de compétences

Compétences transverses et soft skills

- Les outils du Key Account Manager : outils de création de supports et Excel avancé
- Management de projet
- Personal branding
- Prise de parole en public et animation de réunion
- Créativité
- Entrepreneurat

Projets

- Projet de création d'entreprise en M2 en groupe – élaboration du business plan et soutenance
- Nombreux projets réels en réponse à des commandes clients
- Challenges inter-écoles au sein du groupe SDV Éducation
- Cycle de conférences innovation métiers : face à face avec des experts du management

MAJEURE DÉVELOPPEMENT DURABLE

- Économie sociale et circulaire
- Transition environnementale et contexte réglementaire
- Green marketing
- Finance responsable
- Achat responsable
- Gouvernance équitable
- Management QHSE
- Transformation numérique
- Entrepreneurat social

MAJEURE MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE

- La performance commerciale : efficacité, efficience et pérennité
- Pilotage de la performance commerciale en environnement VUCA
- Communication et stratégie d'influence
- Challenge " Innovation et création de valeur "
- La rentabilité, indicateur de performance commerciale
- Le manager coach et leader
- Marketing de croissance
- Business models de croissance
- Intelligence économique et War Game

Modalités d'obtention

- Évaluation des connaissances et compétences acquises à l'école : en fonction des modules, contrôle continu ou partiels semestriels
- Évaluation des compétences professionnelles déployées en entreprise par l'entreprise
- Rapport d'activité et soutenance en 1^{re} année
- Mémoire et soutenance en 2^e année

Indicateurs de performance

- Obtention du diplôme 2021 : 100%
- Insertion professionnelle à 6 mois 2020 : 82%

En partenariat avec



Romain Gautier
Mastère Manager d'Entreprise
et du Développement Commercial

Ce qui me plaît le plus dans cette formation, c'est l'autonomie, les travaux de groupe et le rythme école entreprise (1 semaine école / 2 semaines entreprise). Si vous recherchez de la proximité, de la flexibilité et de l'accompagnement, l'ISME est le bon établissement !