

Manager en Stratégie d'Entreprise

Niveau 7
300 ECTS

Obtention du Titre « Manager en Stratégie d'Entreprise » titre enregistré au RNCP niveau 7 - Code NSF 310 - Enregistré le 23/11/2022 pour une durée de 3 ans. Certificateurs : ECORIS

Le « **Manager en Stratégie d'Entreprise** » est en charge de la définition du pilotage et de la mise en oeuvre des stratégies marketing et commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique.

Il conseille et accompagne les dirigeants de l'entreprise dans l'élaboration de la politique stratégique de l'entreprise, de transformation, d'adaptation et de conduite du changement. Le « **Manager en Stratégie d'Entreprise** » conçoit les processus de changements organisationnels et managériaux (humains, technologiques, financiers, démarche qualité...) selon les finalités attendues. Pour ce faire, il démontre une expertise dans les domaines stratégiques du marketing, du management, de finances et de l'international.

L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises publiques ou privées, de sociétés d'études, de cabinets de conseils... en relation avec différents services (commercial, communication, production, clients grands comptes...).

Règlement d'examen

Année 1 : M1	Mode	Coef.
U.E. A. : Techniques professionnelles		
Distribution Logistique	Ecrit / CCF	4
Stratégie marketing	Ecrit / CCF	4
Stratégie commerciale	Ecrit / CCF	4
Stratégie d'Entreprise	Ecrit / CCF	4
U.E. B. : Fondamentaux de la stratégie d'entreprise		
Pilotage Stratégique et Opérationnel	Ecrit / CCF	3
Management de Projet	CCF	3
Conduite du Changement	Ecrit / CCF	3
Leadership	Ecrit / CCF	3
U.E. C. : Business English		
Anglais	Ecrit / CCF	2
International Marketing	Oral / CCF	4
	CCF	2
U.E. D. : Projets professionnels		
Mémoire de projet professionnel	Oral / CCF	13
Étude de Marché et Comportement du Consommateur	Oral / CCF	7
Marketing Opérationnel	Oral / CCF	4
Année 2 : M2		
U.E. A. : Techniques professionnelles		
Politique de Communication interne	CCF	2
Stratégie des Médias	Ecrit / CCF	3
Veille Stratégique et Juridique	CCF	2
Stratégie e-business et Omnicanale	Ecrit / CCF	3
Stratégie de Marque	Oral / CCF	2
Droit des Affaires	Ecrit	1
Management de la Qualité	Ecrit / CCF	2
U.E. B. : Enseignement de spécialité		
Spe 1 : Stratégie digitale		
Webmarketing	Oral / CCF	8
Développement de site internet	Oral / CCF	3
Créativité digitale	Oral / CCF	4
Spe 2 : Stratégie commerciale		
Expertise commerciale	Ecrit / CCF	3
Culture et négociation	Ecrit / CCF	2
Culture entrepreneuriale	Ecrit / CCF	2
Sales management	Ecrit / CCF	2
Stratégie d'achats	Ecrit / CCF	5
Supply chain	Ecrit / CCF	1
U.E. C. : Business English		
Anglais	Ecrit / CCF	4
	Oral / CCF	4
U.E. D. : Projets professionnels		
Thèse professionnelle	Oral / CCF	14
Cas de synthèse : Le Pitch	Oral	8

Perspectives

Directeur Commercial
Responsable du développement commercial
Responsable de service marketing
Consultant marketing

Modalités

Formation M1 + M2 = 2 ans

- **En Alternance**
Rythme variable selon les écoles (nous consulter).
- **En Formule DECLIC**
Stages obligatoires en année 1 et en année 2.
- **En Formation Continue**
VAE, Transition Pro, CPF...

Conditions

Major 1 :

Être titulaire d'un BAC+3 et 180 ECTS (L3, BUT, Titre RNCP Niveau 6 ou équivalent).

Réussite aux test d'entrée en formation (en marketing, communication et anglais seuil 10/20).

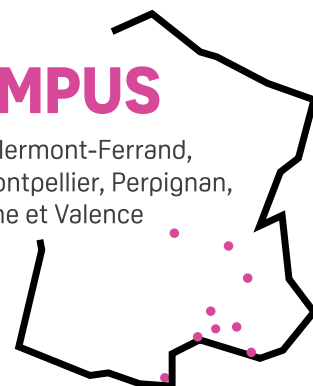
Major 2 :

Être titulaire d'un BAC+4 et 240 ECTS (M1, Titre RNCP Niveau 6 ou équivalent).

Réussite aux test d'entrée en formation (en marketing, communication et anglais seuil 12/20).

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand,
Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan,
Saint-Etienne et Valence



BAC + 5 - Major

● ● ● Programme de la formation

SEMINAIRE D'INTÉGRATION

- Team building
- Outils linguistiques
- Créativité Digitale
- Logiciel Photoshop ou HARVEST

BUSINESS ENGLISH

- Anglais
- International marketing

SUIVI EN ENTREPRISE :

- Pratique en entreprise
- Suivi individuel de l'apprenant
- Diagnostic de la mission et de ses objectifs
- Progression professionnelle

Année 1

TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

- Distribution et Logistique
- Stratégie Marketing
- Stratégie Commerciale
- Stratégie d'Entreprise

FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- Pilotage Stratégique et Opérationnel
- Management de Projet
- Conduite du Changement
- Leadership

PROJETS PROFESSIONNELS

- Etude de marché et comportements du consommateur
- Marketing opérationnel

MEMOIRE DE PROJET PROFESSIONNEL

L'objectif du mémoire de projet professionnel est de réaliser un projet mobilisant les connaissances acquises dans le cadre de la formation. Il doit développer un sujet directement en rapport avec la ou les mission(s) effectuée(s) en entreprise par le candidat et répondre à une problématique propre à la structure.

Véritable mission avec un objectif précis, ce mémoire est apprécié par rapport à la capacité de l'étudiant à articuler la théorie et la pratique. En effet, le jury n'a pas pour but de vérifier que le candidat dispose de connaissances mais d'évaluer sa capacité à les mobiliser et à les utiliser à bon escient dans un contexte professionnel

Année 2

TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

- Politique de Communication interne
- Stratégie des Médias
- Veille Stratégique et Juridique
- Stratégie e-business et Omnicanale
- Stratégie de marque
- Droit des Affaires
- Management de la Qualité

PROJETS PROFESSIONNELS

- Cas de synthèse : le Pitch

THÈSE PROFESSIONNELLE

Le travail de thèse professionnelle traitera de problématiques afférentes aux stratégies de décision de l'entreprise. Pour ce faire, l'étudiant s'appuiera sur l'analyse des environnements interne et externe de l'entreprise et conceptualisera les modèles d'analyse, d'exploitation et de contrôle. Il devra préconiser des orientations et des solutions répondant à la problématique posée. Il utilisera pour ce faire tous les savoirs et compétences liés à la spécialité.

Elle donnera lieu à la rédaction d'une thèse professionnelle qui reprendra le fil directeur de la méthodologie suivante :

- Mission consultante
- Diagnostics stratégiques
- Problématique
- Hypothèses de recherche
- Analyse de la littérature
- Hypothèses de travail
- Investigations empiriques
- Confrontation littérature/ empirisme
- Propositions et recommandations stratégiques

ENSEIGNEMENT DE SPECIALITÉ

Spécialité 1 : Stratégie digitale

- Webmarketing
- Développement de Sites internet
- Créativité Digitale

Spécialité 2 : Stratégie commerciale

- Expertise Commerciale
- Culture et négociation
- Culture Entrepreneuriale
- Sales Management
- Stratégie d'Achats
- Supply Chain