



MBA Manager d'Affaires Direction d'Entreprise

Titre certifié niveau 7 par France Compétences et enregistré au RNCP

Le/la Manager d'Affaires exerce son activité autour de quatre grandes activités au sein d'entreprises de tailles distinctes et de secteurs d'activités différents.

Les quatre activités regroupent l'analyse et la détection des marchés porteurs, la mise en oeuvre de la stratégie commerciale, le management des équipes et le pilotage de l'activité d'un centre de profit.

Les enjeux managériaux du dirigeant (management de la marque et de l'innovation ; conduite de projet et management du changement ; RSE : enjeux et démarche ; outils de pilotage et management collaboratif) font l'objet d'un module spécifique au sein de la formation.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Salles équipées en matériel vidéo et informatique
- Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique
- Accès à nos plates-formes pédagogiques et outils e-learning

SUIVI ET ÉVALUATION DE VOTRE FORMATION

- Évaluation tout au long de la formation et entraînement aux épreuves de l'examen
- Suivi de la présence en formation par feuilles d'émargement
- Validation par la présentation à l'examen et la délivrance du Titre certifié MANITUDE, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles

DURÉE ET RYTHME / 2 ANS

FORMATION EN ALTERNANCE | **FORMATION INITIALE PAR ALTERNANCE**

1 semaine par mois à l'école

85 jours ouvrés minimum de stage

VOS MODALITÉS D'ADMISSION

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 6 minimum (Bac +3)

VOTRE PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence constante en entreprise, sous la forme d'un contrat de professionnalisation, d'apprentissage ou d'un stage (85 jours ouvrés minimum) qui permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain.

MBA Manager d'Affaires Direction d'Entreprise

Programme et validation de la formation

LES ENJEUX MANAGÉRIAUX DU DIRIGEANT

- Management de la marque et de l'innovation
- Conduite de projet et management du changement
- RSE : enjeux et démarche
- Outils de pilotage et management collaboratif

BLOC 1 - DÉTERMINER LES ENJEUX ET LES OBJECTIFS D'UNE ENTREPRISE

- Étude de marché et veille
- Stratégie marketing

BLOC 2 - METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Marketing opérationnel et relationnel
- Négociation
- Relation client et développement commercial

BLOC 3 - CONSTITUER ET MANAGER DES ÉQUIPES

- GPEC
- Recrutement
- Management
- Gestion de projet
- Entretien d'évaluation
- Gestion des conflits

BLOC 4 - PILOTER L'ACTIVITÉ D'UN CENTRE DE PROFIT

- Plan d'action commerciale et outils de suivi
- Optimisation et gestion du temps
- Outils de pilotage budgétaire
- Mesure de la performance

MODULES TRANSVERSAUX

- Anglais
- Suivi des projets
- Développement personnel

Règlement de l'examen national

(Arrêté du 31 janvier 2018 et paru au JO du 8 février 2018)

ANNÉE	BLOC DE COMPÉTENCES	ÉPREUVE	FORME	DURÉE
1	1. Analyser et détecter des marchés porteurs	Analyse stratégique	Dossier écrit + oral	Oral : 35 min
		Prospection	Cas pratique : écrit + oral	Écrit : 2 h Oral : 45 min
	2. Mettre en œuvre la stratégie commerciale	Négociation	Cas pratique : écrit + oral	Écrit : 2 h Oral : 30 min
		Développement du réseau client	Mise en situation : oral	Oral : 15 min
		Gestion du portefeuille client	Mise en situation : oral	Oral : 15 min
2	3. Constituer et manager des équipes	Constituer son équipe et entretien de recrutement	Cas pratique : écrit + oral	Écrit : 2 h Oral : 40 min
		Lancement de projet	Étude de cas : écrit	Écrit : 30 min
		Bilan de collaborateur	Mise en situation : oral	Oral : 40 min
		Entretien de recadrage d'un collaborateur	Cas pratique : écrit + oral	Écrit : 30 min Oral : 20 min
	4. Piloter l'activité d'un centre de profit	Rapport de mission	Écrit	-
	Bloc 1 à 4	Grand Oral servant à démontrer l'acquisition de chacune des compétences liées aux 4 blocs de la Certification professionnelle	Dossier bilan : - évaluations pédagogiques et professionnelle - softs skills - auto-évaluation Oral	Oral : 1 h

En complément, deux mises en situations professionnelles seront réalisées pour les enjeux managériaux du dirigeant en fin de chaque année scolaire.

CONTACT :



Enseignement supérieur privé