

# Mastère Management en stratégie d'Entreprise, spécialité Commerciale

Bac + 5 reconnu par l'État – Niveau 7 - Code RNCP : 37069

Envie de :

Développer vos compétences dans le domaine du commerce et du management ?

Acquérir une vision stratégique de l'entreprise ?

Manager une équipe et optimiser ses performances ?

Piloter des stratégies de développement commercial et des projets performants ?

Confirmer une ambition entrepreneuriale ? Accéder à des postes à responsabilité ?

Les titulaires du MASTÈRE Management & Stratégie Commerciale ont vocation à occuper des postes de responsable de services ou de direction commerciale et marketing dans des entreprises de taille importante. Ils peuvent également prétendre à des fonctions de direction et d'encadrement dans les PME.

Ils peuvent aussi devenir consultants dans des cabinets conseil orientés vers le management et la stratégie d'entreprise.

## SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Contrôle continu dans certaines matières, épreuves écrites et orales
- Deux sessions de partiels complémentaires
- Élaboration d'un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels
- Obtention du Titre « *Manager en Stratégie d'Entreprise* » :  
Reconnu par l'État niveau 7 (BAC+5)
- Obtention possible du double diplôme *MBA Management et Stratégie Commerciale*, sous réserve d'un niveau d'anglais suffisant (certification Linguaskill)
- *VAE possible* avec 1 an d'expérience professionnelle



### PRÉREQUIS :

- Niveau Bac +3
- Niveau Bac +2 et 5 années d'expérience professionnelle

### PROFIL :

- Être positif
- Communicant
- Attentif aux autres
- Avoir l'esprit d'équipe
- Avoir le sens du relationnel

### PUBLIC :

- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Personne en reconversion
- Personne en situation de handicap (adaptation de la formation possible)

### NOTRE MÉTHODE :

- Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- L'équipe pédagogique est constituée principalement de professionnels de secteur

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Concevoir une stratégie de développement adaptée aux spécificités de l'entreprise et de son environnement
- Piloter et mettre en place la stratégie de développement commerciale et marketing
- Mobiliser des ressources opérationnelles correspondant au potentiel du marché
- Manager les hommes et les équipes
- Élaborer et piloter une stratégie de communication digitale

## VOTRE PROGRAMME

### 1ère année : 385h

- Séminaire d'intégration
  - > Team building
  - > Outils linguistiques
  - > Créativité digitale
- UE A. Techniques professionnelles
  - > Distribution et logistique
  - > Stratégie marketing
  - > Stratégie d'entreprise
  - > Stratégie commerciale
- UE B. Fondamentaux de la stratégie d'entreprise
  - > Leadership
  - > Conduite du changement
  - > Pilotage stratégique et opérationnel
  - > Management de projet

Durée de la formation : 2 ans soit 763 heures / De Septembre N à Août N+2

- UE C. Business English
  - > Anglais
  - > International marketing
- UE D. Projets professionnels
  - > Mémoire de projet professionnel
  - > Étude de marché et comportement du consommateur
  - > Marketing opérationnel

### 2ème année : 378h

- UE A. Techniques professionnelles
  - > Stratégie e-business et omnicanale
  - > Management de la qualité
  - > Stratégie des médias
  - > Stratégie de marque
  - > Veille stratégique et juridique
  - > Politique de communication interne
  - > Droit des affaires

### • UE B. Enseignement de spécialité : Stratégie Commerciale

- > Stratégie d'achats
  - > Culture entrepreneuriale
  - > Culture & négociation
  - > Sales management
  - > Supply chain
  - > Expertise commerciale
- UE C. Business English
    - > Anglais
  - UE D. Projets professionnels
    - > Thèse professionnelle
    - > Le Pitch : « Définir une stratégie d'entreprise »



18 place Gambetta  
36 000 Châteauroux



insertis.bs@gmail.com



06.22.82.97.92