

Mastère Management en Stratégie d'entreprise

BLOC 1 : Concevoir une politique d'entreprise adaptée à ses spécificités et à son environnement

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

1. *Stratégie d'entreprise :*

C1 : Mettre en perspective la stratégie de l'entreprise et son marché

C2 : Maîtriser l'analyse stratégique

C3 : Réaliser un diagnostic stratégique

C4 : Saisir les différentes orientations stratégiques pour prendre des décisions

C5 : Introduction à la démarche qualité et RSE

2. *Veille stratégique et juridique :*

C1 : Effectuer des recherches sur l'environnement juridique d'une entreprise

C2 : Analyser l'environnement juridique d'une entreprise

C3 : Accompagner une entreprise face à son environnement juridique

3. *Stratégie marketing :*

C1 : Réaliser un diagnostic marketing

C2 : Définir la stratégie marketing d'une entreprise, dont segmentation et positionnement

C3 : Réaliser un plan marketing mix

C4 : Mettre en place des outils de contrôle

PREREQUIS :

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

PROFIL :

- Sens de l'observation et de l'analyse
- Sens commercial
- Persuasif et tenace
- Sens du relationnel

PUBLIC :

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

NOTRE METHODE :

- 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

Modalité d'évaluation :

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

Deux cas de figure :

1. Validation des compétences par l'expérience
2. Validation des compétences par mise en situation professionnelle

Validation totale ou partielle :

La validation d'un bloc de compétences suppose l'acquisition de chaque compétence qui le constitue.

En cas de validation partielle, le candidat sera évalué lors d'un prochain jury sur le ou les module(s) non validé(s) uniquement. En cas d'échec à un CCP mais acquisition d'au moins un module, le candidat pourra conserver le bénéfice des résultats obtenus à chaque module acquis pendant 5 ans. Il ne pourra cependant bénéficier des résultats obtenus pour la validation de la certification tant que le CCP ne sera pas validé dans son intégralité.

Si l'ensemble des blocs de compétences est validé, la validation du titre par la formation est subordonnée à la présentation écrite et orale d'un mémoire réalisé autour d'une thématique globale, choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité de la spécialité choisie.

4. *Stratégie commerciale :*

C1 : Être capable de réaliser un choix éclairé de grandes orientations stratégiques et de maîtriser la réalisation de diagnostics commerciaux précis et structurés

C2 : Être capable de fiabiliser ses études de marché et ses enquêtes de satisfaction, de faire de la prospective, de mettre en place une cellule de veille

C3 : Être capable d'organiser un PAC (axes stratégiques puis plan opérationnel qui en découle). Intégrer la notion de « force de vente »



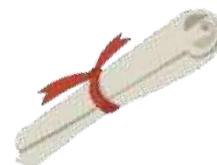
5. *Droit des affaires :*

C1 : Définir les différents types de société

C2 : Préciser les raisons du choix d'une société en fonction de l'activité économique envisagée

C3 : Apporter un conseil relatif au mode de fonctionnement d'une société et les rapports des actionnaires avec les organes de direction

C4 : Evaluer les différents risques encourus par les dirigeants d'entreprise dans l'exercice de leurs fonctions



6. *Management de la qualité :*

C1 : Être capable d'identifier l'impact de la qualité et des SMQ comme facteur de progrès à tous les niveaux de l'entreprise et de son environnement

C2 : Être capable de mettre en œuvre et de gérer un SMQ selon des référentiels tels que la norme ISO 9001 : 2015

