



MANAGER EN
STRATÉGIE D'ENTREPRISE



MAJOR

BAC+5

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?




Le « Manager en Stratégie d'Entreprise » pilote la mise en œuvre des stratégies marketing et commerciales de l'entreprise. Expert en management, finances et international, il accompagne les dirigeants dans la transformation et l'adaptation stratégique pour atteindre leurs objectifs.


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...).


POURQUOI CHOISIR IFC ?

 Plus de 30 ans d'expérience

 Accompagnement

 Titres certifiés

 Insertion professionnelle

 Candidature gratuite

 Proximité

LE PROGRAMME :

ANNÉE 2

BLOC 3 DÉVELOPPER SON LEADERSHIP ET FIDÉLISER LES ÉQUIPES

- Management de projet
- Leadership
- Politique de communication interne
- Conduite du changement

BLOC PROJETS PROFESSIONNELS

- PITCH (séances d'accompagnement)

ENSEIGNEMENT DE SPÉCIALITÉ

Spécialité 1 : Stratégie digitale

BLOC 4 PILOTER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE DIGITALE

- Webmarketing
- Développement de sites internet
- Créativité digitale
- Content marketing

Spécialité 2 : Stratégie commerciale

BLOC 4 PILOTER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE

- Expertise commerciale
- Stratégie d'achats
- Culture entrepreneuriale
- Culture et négociation
- Management de la force de vente

SÉMINAIRE D'INTÉGRATION

- Team building
- Créativité Digitale

BUSINESS ENGLISH

- Anglais

SUIVI EN ENTREPRISE

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

MÉMOIRE DE PROJET PROFESSIONNEL

Mobilisation des connaissances acquises pour développer un projet en lien avec une problématique réelle de l'entreprise. Le mémoire évalue la capacité de l'étudiant à articuler théorie et pratique dans un contexte professionnel.

ANNÉE 1

BLOC 1 CONCEVOIR UNE POLITIQUE D'ENTREPRISE ADAPTÉE À SES SPÉCIFICITÉS ET À SON ENVIRONNEMENT

- Stratégie d'entreprise
- Veille stratégique et juridique
- Stratégie marketing
- Management de la qualité
- Stratégie commerciale
- Droit des affaires
- Business model durable et collaboratif

BLOC 2 ÉLABORER LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE ET VÉRIFIER SA MISE EN ŒUVRE OPÉRATIONNELLE

- Pilotage stratégique et opérationnel
- Stratégie e-business et omnicanale
- Etude de marche et comportements du consommateur
- Stratégie de marque
- Marketing opérationnel
- Distribution et logistique

Ils en parlent mieux que nous →



STRATÉGIE D'ENTREPRISE

LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
 - 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
 - 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
 - 4 - ACCOMPAGNEMENT
- DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 7

Titre enregistré au RNCP niveau 7
RNCP37069 - Code NSF 310
Enregistré le 23/11/2022 pour une durée de 3 ans.
Certificateurs : ECORIS

BLOCS DE COMPÉTENCES ●●●

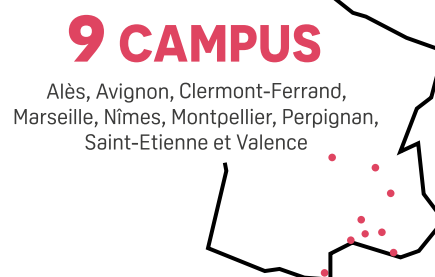
	Mode
BLOC 1 : CONCEVOIR UNE POLITIQUE D'ENTREPRISE ADAPTÉE À SES SPÉCIFICITÉS ET À SON ENVIRONNEMENT	Écrit/oral CCF
BLOC 2 : ÉLABORER LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE ET VÉRIFIER SA MISE EN ŒUVRE OPÉRATIONNELLE	Écrit/oral CCF
BLOC 3 : DÉVELOPPER SON LEADERSHIP ET FIDÉLISER LES ÉQUIPES	Écrit/oral CCF
BLOC 4 PILOTER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE DIGITALE SPÉCIALITÉ 1 : STRATÉGIE DIGITALE	Écrit/oral CCF
BLOC 4 : PILOTER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE SPÉCIALITÉ 2 : STRATÉGIE COMMERCIALE	Écrit/oral CCF
BLOC COMPLÉMENTAIRE : BUSINESS ENGLISH	CCF
BLOC PRO : MÉMOIRE & PITCH	Dossier/Oral CCF

LES MODALITÉS

- Formation M1 + M2 = 2 ans
- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue : VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

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



LES CONDITIONS

Major 1 : être titulaire d'un BAC+3 et 180 ECTS (L3, Titre RNCP Niveau 6 ou équivalent). Être titulaire d'un BAC+2 (DUT, BTS, L2 ou équivalent) et de 5 ans d'expérience professionnelle en lien avec le titre.

Major 2 : être titulaire d'un BAC+4 et 240 ECTS (M1, Titre RNCP Niveau 6 ou équivalent). Être titulaire d'un BAC+3 (L3, Titre RNCP Niv. 6 ou équivalent) et de 5 ans d'expérience professionnelle en lien avec le titre.

Admission Major 1 & 2 : Étude de dossier, entretien et test.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A

IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr	IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr	IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr	IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr	IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr	IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr	IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr	IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr	WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 63 30 11 30 info@wesford-clermont.fr
---	---	---	---	---	---	--	---	---