



Métiers
du **Management**

stjo
lycée 
campus
st-jo.com

MASTÈRE / MBA MANAGER EN STRATÉGIE D'ENTREPRISE

BAC+5 en alternance

Certificateur délivré par ECORIS (niveau 7)

Code RNCP 37069 / Date d'enregistrement jusqu'au 23/11/2025

**NOUVEAU
RENTREE 2024**

Métiers visés

Domaine commercial: Directeur commercial, Directeur de magasin,

Responsable développement commercial, Responsable commercial, Directeur marketing, Chef de projet marketing

Domaine digital: Responsable de la stratégie digitale, Responsable marketing, Responsable communication

Domaine achats-logistique : Responsable Achats / Transports, Responsable Supply Chain ou affrètements, Acheteur

Domaine fiscal, financier et patrimonial : Chargé d'affaires entreprises, Conseiller en gestion privée, Directeur d'agence, Responsable de dossiers, Responsable Grands comptes.

Objectifs de la formation / Compétences visées

Le manager en stratégie d'entreprise élabore une stratégie adaptée puis la déploie auprès des équipes avant d'évaluer les résultats. Il conduit notamment les activités suivantes :

- **Analyse de l'environnement de l'entreprise et définition, avec le dirigeant, des objectifs dans ce contexte ;**

- **Elaboration d'une stratégie d'entreprise dans son domaine**

- **Pilotage de la stratégie et des projets à mettre en œuvre**

- **Management et accompagnement des équipes**

Le Manager en Stratégie d'entreprise est un stratège généraliste, capable de résoudre des problématiques complexes et d'assumer des fonctions d'encadrement, d'orientation, de conseil, d'organisation, de pilotage et de management de projet dans différents champs économiques de l'entreprise grâce à ses compétences pluridisciplinaires. Le manager en stratégie d'entreprise est une personne polyvalente pouvant intervenir dans différents secteurs d'activité (industrie, transports, services...) ayant des compétences à la fois analytiques pour définir une politique d'entreprise et fixer des objectifs, une capacité à élaborer une stratégie répondant aux objectifs fixés, et opérationnelles pour la mettre en œuvre au sein d'une fonction de l'organisation (commercial, finance, supply chain...). Il est à même de mettre en œuvre et piloter une démarche stratégique, adaptée au domaine d'intervention dans l'organisation.

Prérequis

Titulaire d'un Bac+3 (équivalent 180 crédits ECTS) obtenu quel que soit le domaine. Ou faisant état d'un parcours de niveau Bac+2 validé et de 3 années d'expérience professionnelle post BAC+2 dans le secteur tertiaire (sous conditions)

L'accès direct à la 2ème année est ouvert sous conditions.

Public visé

Pour le contrat d'apprentissage : Personne âgée de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

Pour le contrat de professionnalisation : Personne âgée de plus de 30 ans comme salarié en reconversion, demandeur d'emploi...

Modalités et délais d'accès pour l'entrée en formation

Dossier d'inscription complet / Entretien de positionnement

Validation de la candidature sous un délai de 60 jours

Tests d'entrée validés

L'alternance : Bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ou convention de stage (**les candidats bénéficient d'un accompagnement personnalisé afin de les aider dans la recherche d'une entreprise**). Article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » Le Compte Personnel de Formation (CPF) de transition ou le projet de transition professionnelle, le plan de développement des compétences, le CSP et PSE (licenciement économique), autres financements possibles (CMA, AGEFICE, FIFPL, ...) Le centre est habilité à la préparation à la VAE du dispositif . Certification soumise à conditions (voir modalités au référentiel)

Vous accompagner dans votre choix... ?

Mme Géraldine LEROY

Responsable Pôle Alternance Etudes Sup

alternance.contact@st-jo.com

Déclaration d'activité : 31620136562

Conception A. LEFRANC 08/01/2024 V.1



**Pour déposer sa candidature : www.st-jo.com
(rubrique CAMPUS) ou QR CODE ci-contre**

Plus d'informations, contacter :

M. Aurélien LEFRANC

Attaché de Direction – Admission

03 21 99 06 99 - inscriptions@st-jo.com

Modalité d'évaluation

Contrôle en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

Validation

Chaque année est validée de manière indépendante.

Conditions de validation M1 par le jury de validation : Moyenne générale de l'année $\geq 10/20$; Moyenne à chaque UE $\geq 10/20$; Au moins 60 jours (ou 420h) de présence en entreprise; Absences justifiées ou non représentant moins de 10% du volume horaire annuel total de la formation.

Conditions de validation M2 par le jury de certification : Moyenne générale de l'année $\geq 10/20$; Moyenne à chaque UE $\geq 10/20$

Au moins 60 jours (ou 420h) de présence en entreprise; Absences justifiées ou non représentant moins de 10% du volume horaire annuel total de la formation.

Dans le cadre d'une logique de double diplôme, il convient de distinguer les conditions de validation :

- Du titre niveau 7 inscrit au RNCP, à vocation nationale, d'une part,

- Et du diplôme à vocation internationale, intitulé MBA (Master of Business Administration) MBA Management si niveau B2 à la Certification LINGUASKILL BUSINESS en anglais.

Aucune session de rattrapage n'est prévue. Pas de session de rattrapage, les notes restent valables 5 ans, autorisant une nouvelle tentative en candidat libre.

Différents bonus/malus sont possibles (voir référentiel)

Nombres de participants

Minimum : 10

Maximum : 40

Durée

M1 : 490 H de formation

M2 : 520 H de formation (formation présentielle uniquement)

Dates prévisionnelles

M1 : Début : 09/2024

Fin : 07/2025

M2 : Début : 10/2025

Fin : 09/2026

Lieu de la formation

26-30 route de Calais

62280 SAINT MARTIN BOULOGNE

Tarif

Confère fiche annexe

Programme de la formation

1^{ère} année

SÉMINAIRE D'INTÉGRATION : Team building, Outils linguistiques, Créativité digitale, Mise en application Photoshop

TECHNIQUES PROFESSIONNELLES : Stratégie marketing - Stratégie d'entreprise - Distribution et logistique - Stratégie commerciale

FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE : - Pilotage stratégique et opérationnel - Management de projet - Conduite du changement

- Leadership

BUSINESS ENGLISH

PROJETS PROFESSIONNELS : Mémoire de projet professionnel, Etude de marché et comportements du

Consommateur, Mémoire de projet professionnel, Marketing opérationnel

2^{ème} année - Année de spécialités

TECHNIQUES PROFESSIONNELLES :

- Politique de communication interne- Stratégie e-business et omnicanale

- Stratégie des médias

- Veille stratégique et juridique

- Droit des affaires

- Management de la qualité

- Stratégie de marque

BUSINESS ENGLISH

PROJETS PROFESSIONNELS : - Thèse professionnelle

ENSEIGNEMENT DE SPÉCIALITÉ:

- Management et Stratégie digitale

- Management et stratégie commerciale

- Management Achats et Logistique

- Management et International Business

- Management et Stratégie Patrimoine Financier et Immobilier

- Management et Audit Financier

Moyens et méthodes pédagogiques

Travail en groupe / TD / Etude de cas

Centre de ressources

Accès à la plateforme de ressources numériques

Méthodes pédagogiques déductives et inductives

Accessibilité

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Taux de satisfaction
du centre : **91 %**
(établi suivant le dernier BPF déposé)

Adaptation pédagogique

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Avant entrée en formation et signature de contrat (moyens de compensation à étudier avec le responsable pédagogique et le référent handicap du centre en référence aux règles de certification).

Suite de parcours et/ou insertion professionnelle

Insertion professionnelle: insertion à l'emploi dans les métiers visés (item 1 de la fiche)

ECORIS

L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

Site ECORIS : www.ecoris.com

RNCP37069 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37069/>

Lycée + Campus privés Saint Joseph
26 - 30 route de Calais
62280 St-Martin-Boulogne
Tél. 03 21 99 06 99 - contact@st-jo.com

stjo
lycée
campus
st-jo.com



Métiers du Management

FICHE ANNEXE

Mastère/MBA Manager en Stratégie d'Entreprise

BAC+5 en alternance

Programme de la formation : détails des modules

1 1ère année (490 Heures)

2ème année (520 Heures)

• SÉMINAIRE D'INTÉGRATION

Team building
Outils linguistiques
Créativité digitale

• MISE EN APPLICATION PHOTOSHOP

• TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

Stratégie marketing

- Les outils de diagnostic stratégique et marketing
- La démarche pour réaliser une stratégie marketing
- Les choix fondamentaux d'une stratégie marketing (ciblage, positionnement)
- La déclinaison du mix marketing

Stratégie d'entreprise

- Le processus de gestion : la planification, l'organisation, la direction et le contrôle, la prise de décisions
- Les fondements de la réflexion stratégique
- Les concepts de base liés à l'analyse stratégique
- Les principaux outils du diagnostic stratégique
- Les choix stratégiques possibles dans le cadre d'une démarche structurée

Distribution et Logistique

- Les moyens de transport, de manutention, de conditionnement
- Les bâtiments logistiques, les règles de sécurité, gestes et postures en manutention
- Les différentes formes de business models
- Analyser les performances logistiques
- Impact du digital sur les organisations logistiques des années à venir

Stratégie commerciale

- Les tendances en stratégie commerciale. La création de ses propres outils de diagnostic commercial
- Les informations stratégiques fiabilisées indispensables à l'action commerciale
- Le Plan d'Action Commerciale, feuille de route de l'entreprise

• FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE

Pilotage stratégique et opérationnel

- Le contrôle de gestion comme outil de pilotage de l'organisation
- Le contrôle de gestion comme acteur du diagnostic stratégique et opérationnel
- L'établissement des budgets et le contrôle et l'analyse des écarts
- Le contrôle de gestion comme acteur du pilotage stratégique et opérationnel

Management de projet

- Outils d'évaluation de besoins : QQOQCP, diagramme d'Ishikawa
- Outils de planification et d'affectation de tâches : matrice RACI
- Outils de planification et d'affectation de tâches PERT
- Outils de planification et d'affectation de tâches : diagramme de Gantt

Conduite du changement

- Le processus de changement : types de changement, facteurs déclenchants
- Les outils de diagnostic et de pilotage
- Construction d'un projet, les outils organisationnels, de co-construction
- les outils et l'application des méthodes agiles

• TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

Politique de communication interne

- Les enjeux de la communication interne
- Les différents interlocuteurs et leur rôle dans la communication
- Les phases clés de son plan de communication interne
- Les outils de la communication interne

Stratégie e-business et omnicanale

- Les typologies d'entreprise et leurs enjeux digitaux
- La méthodologie d'une stratégie digitale dont les modèles économiques et les étapes clés
- Les méthodes dont les ratios clés permettant d'analyser l'efficacité d'un plan digital existant
- Les outils digitaux et les objectifs associés
- Les enjeux de l'omnicanal, le parcours client et les fonctionnalités omnicanales
- La méthodologie d'une stratégie omnicanale, les différents modèles d'organisation et le déploiement

Stratégie des médias

- La stratégie de communication
- Les grands médias
- Les calculs d'évaluation de la performance des médias
- Les outils de construction d'un plan média
- Les études d'évaluation de l'efficacité des plans de communication

Veille stratégique et juridique

- Connaissance des sources juridiques fiables
- Culture générale sur les règles juridiques qui régissent la vie en société

Droit des affaires

- Les démarches à effectuer pour créer une société
- Modification des statuts. Définition d'une augmentation de capital et les procédures adaptées.
- La réglementation législative concernant les entreprises en difficulté.
- Les différentes étapes d'une procédure en redressement judiciaire et d'une procédure en liquidation judiciaire.

Management de la qualité

- Les signes de la qualité, les différences entre la qualité finale d'un produit ou d'un service et la notion de SMQ.
- Le déroulement de la démarche de mise en place d'un SMQ jusqu'à l'audit de certification. Gérer, au-delà de l'audit, la notion d'amélioration continue (cycle PDCA).

Stratégie de marque

- Les phases clés de l'élaboration d'un audit de communication et d'une stratégie de marque
- Les concepts clés du capital marque et les modèles Kapferer, Aaker pour définir une identité et les différentes stratégies de marque
- Les stratégies de gestion de portefeuille de marque
- Les composantes du storytelling, la charte éditoriale et le mood board

• ENSEIGNEMENT DE SPÉCIALITÉ

➤ STRATÉGIE COMMERCIALE

Expertise Commerciale

- La psychologie individuelle en situation de changement : cycle du deuil, résistances

Leadership

- Définir le leadership et appréhender les styles de leadership
- La différence entre Manager et Leader
- Techniques de prise de parole en public
- Mieux se connaître et développer sa confiance en soi
- Les outils et méthodes pour fédérer, valoriser et faire performer une équipe.

• BUSINESS ENGLISH

Anglais (1ère et 2ème année)

- Vocabulaire et Grammaire
- Usage idiomatique : maîtrise de manière appropriée, une assez large gamme d'expressions idiomatiques et de verbes prépositionnelles
- Prononciation
- Hofstede model and cultural comparison
- Cultural influences on promotion message
- Entry modes and their advantages and disadvantages in the new context of BREXIT and INCOTERMS 2020
- Product dimensions and elements that can or must be kept or modified (intrinsic, standard and global dimensions)
- Price setting (internal & external export costs + incoterms and entry modes)
- Segmentation and targeting rules

• PROJETS PROFESSIONNELS

Etudes de marché et comportements du consommateur

- Le problème marketing et le problème étude
- Les sources secondaires internes et externes
- Le guide d'entretien, le questionnaire et le choix de l'échantillon
- Les techniques d'analyse des données
- Les variables explicatives psychologiques, sociologiques et culturelles et les facteurs qui influencent le processus de décision

Marketing opérationnel

- Les méthodes permettant d'analyser l'efficacité d'un plan marketing existant / un parcours client / un portefeuille client
- La méthodologie de réalisation d'un plan marketing client, y compris budget, planning et indicateurs
- Les composantes d'un plan de prospection et de fidélisation et d'un parcours client
- Les grands principes de gestion des bases de données clients

• MÉMOIRE DE PROJET PROFESSIONNEL 1ÈRE ANNÉE

L'objectif du mémoire de projet professionnel est de réaliser un projet innovant mobilisant les connaissances acquises dans le cadre de la formation. Il est centré sur l'étude d'un cas concret ou d'une problématique d'entreprise. L'accent est mis sur l'analyse de l'environnement stratégique de l'organisation étudiée.

Véritable mission consultante, avec un objectif précis, ce mémoire est apprécié par rapport à la capacité de l'étudiant à articuler la théorie et la pratique.

- De la notion de devis à la notion de proposition commerciale complète

- Le métier d'acheteur, les solutions pour résister à la pression et les techniques de négociation
- La complémentarité entre réseaux virtuels et réseaux physiques, les associations professionnelles
- Les spécificités des marchés potentiels, la culture commerciale, la réglementation

Culture et négociation

- The cultural models analysis
- To use the cultural differences into a positive collaboration
- Major cultural characteristics
- The intercultural negotiation process

Stratégie d'achats

- Les enjeux de la fonction Achats, son impact sur les résultats
- Connaître les méthodes de marketing amont et les 5 parangonnages (5 types de benchmark Achats Mode Projet)
- Connaître les points clefs d'une négociation et les points essentiels d'un contrat et savoir les mettre en œuvre.
- Connaître les bases de la RSE
- Savoir mesurer et améliorer les performances d'une entreprise grâce à la fonction Achats

Sales management

- Les problématiques du suivi commercial informatisé
- Les outils gratuits et basiques de suivi commercial, les solutions évoluées de CRM.
- Le cahier des charges, les fonctionnalités et modules. Les arguments pour convaincre, l'accompagnement, la surveillance des dérives possibles

Culture entrepreneuriale

- Le phénomène "création d'entreprises", les qualités entrepreneuriales. La recherche d'idées, l'approche du marché et le plan d'actions commerciales (axes stratégiques + plan opérationnel)
- L'équipe, les locaux, les matériels, le statut juridique, les prévisions chiffrées, les financements, la présentation du dossier à des investisseurs
- Les tendances de management, les profils de responsables d'équipes, la communication, l'exercice de l'autorité, la reconnaissance, la capacité à déléguer, les aptitudes à construire un "moral gagnant"

et SPÉCIALITÉ AU CHOIX

- [Management et Stratégie digitale](#)
- [Management Achats et Logistique](#)
- [Management et International Business](#)
- [Management et Stratégie Patrimoine Financier et Immobilier](#)
- [Management et Audit Financier](#)

Tarif de la formation

Conditions tarifaires sur demande Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage ». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 7 070,31€. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). **Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.** Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020- 786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise

en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Pour l'alternant relevant d'un contrat de professionnalisation :

Application des articles L 6111-1 et suivants, L6313-1 et suivants. La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. Aucun coût financier est à la charge de l'alternant.

Pour les entreprises accueillant un alternant en contrat de professionnalisation :

La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil. Il peut être établi un devis.

Rémunération pendant la formation

L'alternant(e) sera rémunéré(e), au minimum, suivant la grille légale applicable suivant la nature de son contrat (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

Equipe pédagogique

- Formateurs / formatrices diplômés dans les domaines professionnels concernés
- Intervenants ponctuels sur des domaines d'expertises ou conférences
- Responsable formation
- Equipe administrative
- Equipe commerciale

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Non

Modularisation de parcours

Positionnement défini selon le certificateur.

Notre valeur ajoutée

- Un point écoute (accompagnement à la gestion de problèmes tel que le logement, le transport, la santé...) est accessible.
Les informations pratiques seront transmises par le responsable pédagogique de la formation lors de l'entrée en formation.
- Un référent handicap est associé aux formations
- Le centre est accessible par les lignes de transports en commun Marinéo (arrêt St Joseph).
Emplacements gratuits de stationnement dans les rues adjacentes.
- Le centre propose une restauration sur site par restaurant self-service ou par cafétéria.
La réservation en ligne est possible via une application. Les prix, formules et menus sont disponibles sur le site internet.
- Le centre est équipé de réseau WIFI gratuit dans les espaces communs, restaurant scolaire et cafétéria.
- Le centre possède un centre de culture « nouvelle génération » avec accès gratuit aux ressources numérique.
- Le centre organise des manifestations culturelles dans l'amphithéâtre de l'établissement.
- L'établissement est charté ERASMUS ainsi que labélisé LYCEE DES METIERS.