



Métiers du **Management**



st-jo.com

MASTÈRE / MBA MANAGER EN STRATÉGIE D'ENTREPRISE

> BAC+5 en alternance Titre délivré par ECORIS (niveau 7) Code RNCP 38824 / Date d'enregistrement 23/11/2022

Métiers visés

<u>Domaine commercial:</u> Directeur commercial, Directeur de magasin, Responsable développement commercial, Responsable commercial, Directeur marketing, Chef de projet marketing,

<u>Domaine digital:</u>Responsable de la stratégie digitale, Responsable marketing, Responsable communication

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

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...).

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 ouverte 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...
- Pour le contrat stage : Personne titulaire des prérequis.
- Le centre est habilité à la préparation à la VAE du dispositif.

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
- Pour le contrat d'apprentissage : L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage avec 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 ».

- Pour le contrat de professionnalisation : L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise.
- Pour le contrat stage: L'admission définitive sera soumise à la signature d'une convention de stage avec une entreprise.

Modalité d'évaluation en cours de formation

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.

Vous accompagner dans votre choix...?

M. Kévin BAUDE

alternance.tertiaire@st-jo.com
Déclaration d'activité : 31620136562

Pour déposer sa candidature : www.st-jo.com (rubrique CAMPUS) ou QR CODE ci-contre Plus d'informations, contacter :

M. Aurélien LEFRANC

M. Aurélien LEFRANC Attaché de Direction – Admission 03 21 99 06 99 - inscriptions@st-jo.com

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 ≥ 10/20; Moyenne à chaque UE ≥ 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 sont possibles dans la limite de 30 points. Ceux-ci viennent s'ajouter dans la moyenne générale de l'année.

Les bonus seront attribués sous réserve de la présentation d'une attestation justifiant l'obtention de ces certifications :

- Certification LINGUASKILL Business en anglais niveau C1 ou certification Bright Language niveau 4 ou 945 points à la certification TOEIC : 10 points
- Certification Voltaire, 700 points minimum ou certification Le Robert, 750 points minimum : 10 points
- PCIE START (4 modules validés) ou TOSA niveau avancé 750 points : 10 points

Nombres de participants

Minimum : 20 Maximum : 50

Dates prévisionnelles

M1:Début:09/2025 M2:Début:10/2026 Fin:07/2026 Fin:09/2027

Durée

M1: 487 H de formation

M2:522 H de formation (formation présentielle uniquement)

Accessibilité

Lieu de la formation

26-30 route de Calais Confère fiche annexe

Tarif

62280 SAINT MARTIN BOULOGNE

Programme de la formation

Modules : 1 ^{ère} année
Séminaire d'intégration
Stratégie marketing
Stratégie d'entreprise
Distribution et logistique
Stratégie commerciale
Pilotage stratégique et opérationnel
Management de projet
Conduite du changement
Leadership
Anglais
Etudes de marché et comportements du consommateur
Marketing opérationnel
Mémoire de projet professionnel
·

Modules : 2 ^{ème} année
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
Stratégie commerciale
Culture et négociation
Stratégie d'achats
Anglais
Sales management
Culture entrepreneuriale
Thèse professionnelle
Enseignement de spécialité au choix

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

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

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).
- > Besoins éducatifs particuliers : Les besoins éducatifs particuliers concernent des apprenants en situation de handicap, malades,

à haut potentiel, nouvellement arrivés en France... La pédagogie de l'établissement s'adapte à la diversité des personnes accueillies afin d'individualiser leur parcours de formation. Les apprenants à besoins éducatifs particuliers ou spécifiques regroupent une grande variété de personnes qui ont, de manière significative, plus de mal à apprendre que la majorité des apprenants du même âge quand ils sont dans une situation particulière ou qu'ils souffrent d'un handicap qui les empêche ou les gêne dans leurs apprentissages.

Suite de parcours et/ou insertion professionnelle

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



Site ECORIS : <u>www.ecoris.com/certificateur</u>

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







FICHE ANNEXE

Mastère/MBA Manager en Stratégie d'Entreprise BAC+5 en alternance

Programme de la formation : détails des modules

Chaque matière fait aussi partie d'un bloc de compétences et correspond à un nombre déterminé de séances. Chaque séance se déroule sur une demi-journée. La validation par blocs de compétences est possible dans le cadre de la Formation Professionnelle des salariés (cf Parcours « blocs de compétences »).

- BLOC1: « Concevoir une politique d'entreprise adaptée à ses spécificités et à son environnement »
- **BLOC 2 :** « Elaborer la stratégie de l'entreprise et vérifier sa mise en œuvre opérationnelle » **BLOC 3 :** « Développer son leadership et fidéliser les équipes »
- BLOC 4 option 1.1: « Piloter et mettre en œuvre une stratégie commerciale (nationale) »
- BLOC 4 option 1.2 : « Piloter et mettre en œuvre une stratégie commerciale (nationale et/ou internationale) »
- BLOC 4 option 2 : « Piloter et mettre en œuvre une stratégie de communication digitale »
- BLOC 4 option 3 : « Piloter et mettre en œuvre une stratégie dans un service achats-logistique »

BLOC	Modules	Durée*
BLOC1:	Stratégie d'entreprise	31h
Concevoir une	Veille stratégique et juridique	19h
politique	Stratégie marketing	23h
d'entreprise adaptée à ses	Stratégie commerciale	23h
Spécificités et à son	Droit des affaires*	12h
Environnement	Management de la qualité	19h
	Pilotage stratégique et opérationnel	19h
BLOC 2:	Stratégie e-business et omnicanale	23h
Elaborer la stratégie de	Etude de marché et comportements du consommateur	35h
l'entreprise et vérifier	Stratégie de marque	15h
sa mise en œuvre	Marketing opérationnel	27h
opérationnelle	Stratégie des médias	27h
	Distribution et logistique*	31h
BLOC 3:	Leadership	19h
Développer son	Conduite du changement	19h
leadership et	Management de projet	19h
fidéliser les équipes	Politique de communication interne	19h
	Culture et négociation	19h
BLOC 4 -option 1.1:	Expertise commerciale	19h
Piloter et mettre	Stratégie d'achats	31h
en œuvre une	Sales management	15h
stratégie commerciale	Culture entrepreneuriale	31h
(Nationale)	Supply chain	23h

	Culture et négociation	19h
	Expertise commerciale	19h
BLOC 4 -option 1.2 :	Stratégie d'achats	31h
Piloter et mettre en Sales management		15h
œuvre une stratégie commerciale	Culture entrepreneuriale	31h
commerciale (nationale et/ou	Supply chain	23h
internationale)	Marketing	31h
	International law	19h
	International finance	31h
BLOC 4 -option 2:	Webmarketing	62h
iloter et mettre en Développement de sites internet		38h
œuvre une stratégie de communication digitale	Créativité digitale	38h
a.y.ta.o	Expertise logistique	19h
BLOC 4 - option 3 :	Négociation et contrat achats	19h
Piloter et mettre en	Stratégie d'achats	31h
œuvre une stratégie dans un service	Management de projet & technologies	31h
achatslogistique	Quality management	15h
	Supply chain	23h

^{*}sont compris la durée de formation (pour des séances de 3.5h) et celle du jury pour une évaluation par bloc de compétences.

NB: Les intitulés et le contenu des blocs sont susceptibles d'être mis à jour en fonction du renouvellement de l'enregistrement au RNCP.

Organisation de la formation

A chaque matière correspond un nombre déterminé de séances.

L'organisation pédagogique des enseignements peut être établie sur la base de demi-journées de 3h30 à 4h00 mais <u>le nombre de séances par module doit impérativement être respecté</u>.

Matière ¹	Nombre de séances à planifier	Période P1 = semestre 1 P2 = semestre 2	Volume horaire minimum à respecter
SÉMINAIRE D'INTÉGRATION			
Team Building	2	P1	7
Outils linguistiques	2	P1	7
Créativité digitale	4	2 P1 - 2 P2	14
UE A. TECHNIQUES PROFESSIONNELLES 1ÈRE ANNÉE		<u> </u>	
Stratégie marketing	6	P1	21
Stratégie d'entreprise	8	P1	28
Distribution et logistique	8	P2	28
Stratégie commerciale	6	P2	21

¹ Pour le découpage en « Assurance Finance et Immobilier » et « Audit Financier » : voir annexes 21 et 22.

Matière	Nombre de séances à planifier	Période P1 = semestre 1 P2 = semestre 2	Volume horaire minimum à respecter
UE A. TECHNIQUES PROFESSIONNELLES 2ÈME ANNÉE		<u> </u>	
Politique de communication interne	5	P1	17.5
Stratégie e-business et omnicanale	6	P1	21
Stratégie des médias	7	P1	24.5
Veille stratégique et juridique	5	P1	17.5
Droit des affaires	3	P2	10.5
Management de la qualité	5	P2	17.5
Stratégie de marque	4	P2	14
UE B. FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE 1ÈRE A	NNÉE		
Pilotage stratégique et opérationnel	5	P1	17.5
Management de projet	5	P1	17.5
Conduite du changement	5	P2	17.5
Leadership	5	P2	17.5
UE B. ENSEIGNEMENT DE SPÉCIALITÉ 2ÈME ANNÉE	<u>'</u>	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
Stratégie Commerciale Expertise commerciale	5	P1	17.5
Culture et négociation	5	P1	17.5
•	-		
Stratégie d'achats	8	P1	28
Sales Management	4	P2	14
Culture entrepreneuriale	8	P2	28
Supply chain	6	P2	21
Autre spécialité au choix : Stratégie digitale		Table 200	
Webmarketing	16	8 P1 – 8 P2	56
Développement de sites internet	10	4 P1 – 6 P2	35
Créativité digitale	10	6 P1 - 4 P2	35
Autre spécialité au choix : International business			
Culture et négociation	5	P1	17.5
International law	5	P1	17.5
Marketing	8	P1	28
Sales management	4	P2	14
International finance	8	P2	28
Supply chain	6	P2	21

Matière	Nombre de séances à planifier	Période P1 = semestre 1 P2 = semestre 2	Volume horaire minimum à respecter	
Autre spécialité au choix : Achats et logistique				
Expertise logistique	5	P1	17.5	
Négociation et contrat achats	5	P1	17.5	
Stratégie d'achats	8	P1	28	
Supply Chain	6	P2	21	
Management de projet et technologies	8	P2	28	
Quality management	4	P2	14	
UE C. BUSINESS ENGLISH 1ÈRE ANNÉE			-	
Anglais	14	6 P1 - 8 P2	49	
International marketing	6	P2	21	
UE C. BUSINESS ENGLISH 2ÈME ANNÉE	'			
Anglais	14	7 P1 – 7 P2	49	
UE D. PROJETS PROFESSIONNELS 1ÈRE ANNÉE	<u>, </u>			
Mémoire de projet professionnel	14	7 P1 – 7 P2	49	
Autonomie	4	-	14	
Etudes de marché et comportements du consommateur	9	P1	31.5	
Marketing opérationnel	7	P2	24.5	
UE D. PROJETS PROFESSIONNELS 2ÈME ANNÉE				
Thèse professionnelle	15	7 P1 – 8 P2	52.5	
Autonomie	8	-	28	
PITCH - épreuve finale de fin d'année	8 séances d'accompagnement	Semaine des grands oraux	28	

Evaluations	Période 1	Période 2	Evaluations 2 ^{ème}	Période 1	Période 2
1 ^{ère} année	Heures	Heures	année	Heures	Heures
Examens écrits	14h	14h	Examens écrits	14h	14h
Examens oraux	7h	7h	Examens oraux	7h	14h

Soit un total minimum de <u>763 heures de formation (385h en M1 et 378h en M2) pour des séances de 3.5 h réparties sur 109 jours</u>.

Aux 763 heures de formation viennent s'ajouter 119 heures d'examens en M1 et M2 (dont 28h de PITCH).

L'ajout des séances de TD sur certains modules incombera à chaque école pour que le contenu des plans de cours puisse être réalisé.

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, 5 journées de révision peuvent être rajoutées au planning de formation.

L'enseignement peut aussi être proposé à distance (e-learning), totalement ou partiellement.

Tarif de la formation

Pour l'alternant relevant d'un contrat d'apprentissage :

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 0PC0 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.

Il est possible de financer la formation par : 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, ...)

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 stagiaires relevant d'un contrat stage : 3 000€, suivant échéancier transmis avant contractualisation.

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).

Pour les stagiaires relevant d'un contrat stage, la gratification suivant de la grille légale ou selon la convention collective de l'entreprise d'accueil.

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

- Le centre vous accompagne dans la recherche d'un employeur avec une équipe dédiée de conseillers entreprise.
- Le centre peut vous présenter des offres d'emploi en adéquation avec le diplôme ou la certification préparé.
- 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.

Indicateur

Taux de satisfaction du centre : 96 % (établi suivant le dernier BPF déposé)

 $1^{\grave{e}re}$ session : Printemps 2026