

MASTÈRE MANAGEMENT ET DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

OPTION STRATÉGIE COMMERCIALE



BAC+5

RECONNU PAR
L'ÉTAT NIVEAU I

Certificateur
ECORIS

« Manager en Stratégie et Développement d'Entreprise »

Le Titulaire du Mastère Management et 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. Le Manager de la stratégie et de la politique commerciale a une vision à long terme de l'entreprise dans son environnement et de la place de la stratégie marketing dans son développement à moyen terme. L'objectif de la formation est de savoir piloter un projet, de la création d'entreprise à la mise en oeuvre de la stratégie commerciale.

EMPLOIS VISÉS

- Responsable de service
- Responsable commercial et marketing
- Chef de projet
- Développeur d'affaires

CONDITIONS D'ADMISSION

- Niveau BAC+3 minimum
- Passage tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

VALIDATION D'EXAMEN

SYSTÈME D'ÉVALUATION :

Deux évaluations par matière :

- Un contrôle continu en cours de formation
- Un partiel en fin de semestre.
- Des évaluations sous forme écrite et orale.
- Un mémoire de projet professionnel en 1^{ère} année.
- Une thèse professionnelle en 2^{ème} année.

VALIDATION DE LA FORMATION SUIVIE À SUP'IROISE ET DE L'EXPÉRIENCE ACQUISE :

- Obtention du titre « Manager du Développement des entreprises et des organisations » Reconnu par l'État niveau I (BAC+5).
- Obtention du Mastère Management et Stratégie Commerciale.
- La certification BULATS (Businnes Language Testing Service) en anglais.

VOTRE PROGRAMME DURÉE DE LA FORMATION : 1 AN

1^{ÈRE} ANNÉE :

- SÉMINAIRE D'INTÉGRATION
- UE A. TECHNIQUES PROFESSIONNELLES
 - > Distribution et logistique
 - > Stratégie d'entreprise
 - > Stratégie marketing
 - > Stratégie commerciale
 - > Droit des affaires
- UE B. FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE
 - > Pilotage stratégique et opérationnel
 - > Management de projet
 - > Conduite de changement
 - > Management des organisations
- UE C. BUSINESS ENGLISH
 - > Anglais
 - > International marketing

UE D. PROJETS PROFESSIONNELS

- > Étude de marché et comportement du consommateur
- > Lancement de marque
- > Mémoire de projet professionnel

ÉVALUATIONS

SÉANCES DE TRAVAIL INDIVIDUELLES POUR LE MÉMOIRE ET LA THÈSE

2^{ÈME} ANNÉE :

- UE A. TECHNIQUES PROFESSIONNELLES
 - > Politique de communication
 - > Stratégie e-business et omnicanale
 - > Stratégie média

> Stratégie thinking

> Droit

> Stratégie commerciale et démarche qualité

> marketing et prise de décision

UE B. FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- > Expertise commerciale
- > Sales management
- > Culture entrepreneuriale
- > Stratégie d'achats
- > Supply chain

UE C. BUSINESS ENGLISH

> Anglais

UE D. PROJET PROFESSIONNELS

- > Pitch « définir une stratégie commerciale »
- > Thèse professionnelle

02 98 53 72 91
2 bld de Creac'h Gwen / 29 000 QUIMPER
www.sup-iroise.fr



