

CYCLE MASTÈRE Business Management et Entrepreneuriat

EN 2 ANS | EN ALTERNANCE

+ Les atouts

- > un titre certifié reconnu par l'Etat de niveau 7
- > un parcours professionnalisant avec des formateurs et des intervenants professionnels experts dans les domaines animés
- > un axe philosophique de la formation menée sur le management et la performance globale des entreprises
- > une formation individualisée pour répondre aux besoins de l'alternant
- > une préparation aux épreuves écrites et orales, un accompagnement et un suivi à la réalisation du mémoire, du projet de création d'entreprise
- > un business game pour développer la compréhension du management opérationnel et financier dans un contexte international, dans un environnement compétitif et en perpétuelle évolution
- > un cas pratique de création d'entreprise pour appréhender les étapes et compétences de l'entrepreneuriat
- > notre référente handicap oriente et accompagne les personnes en situation de handicap selon leurs besoins.

Pour les candidats

En amont du parcours, l'ESA propose un parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise et un suivi personnalisé : ateliers collectifs et individuels sur les techniques et méthodes de recherche, sur le projet professionnel, séance de coaching



Tout au long du parcours, l'ESA évalue les points de progression du parcours avec l'apprenant et le tuteur en entreprise, réalise des suivis au sein de l'entreprise



Pour les entreprises



En amont du parcours, l'ESA organise des job-dating, des mises en relation ciblées avec des profils de candidats correspondant aux postes recherchés



Tout au long du parcours, l'ESA accompagne l'entreprise et l'apprenant dans la conduite des missions et des projets à mener pendant la formation

TALIS

ésa
Ecole Supérieure
de l'Alternance

CYCLE MASTÈRE Business Management et Entrepreneuriat

EN 2 ANS | EN ALTERNANCE

Les perspectives professionnelles

SECTEURS

Entreprises de biens et de services de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités

MÉTIERS

Développeur d'affaires, responsable grands comptes, responsable commercial, responsable clientèle, responsable des ventes, responsable d'agence, responsable e-commerce, manager d'unité commerciale

Les activités principales visées par la formation

Le titulaire du Cycle Mastère Business Management et Entrepreneuriat est capable de :

Elaborer la stratégie marketing, commerciale et digitale



Manager des équipes

Concevoir des projets de développement, de création d'entreprise ou d'activité, d'**élaborer** le business model et le business plan

Piloter et développer des activités

Développer le portefeuille client et **négoier**

Modalités d'accès :

- Pré-requis : Titulaire d'un Bac+3 validé avec 180 crédits ECTS ou par la voie de la VAPP
- S'inscrire aux sessions d'informations et de recrutement sur notre site internet, par téléphone ou par mail
 - > Entretien individuel de motivation
 - > Tests écrits
- Parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise

Organisation et lieu de la formation

- **Octobre 2023 à Juillet 2025**
- **70% du temps en entreprise, 30% en formation sur 24 mois de contrat**
- **1064 heures de formation**
- **Lieu** : 13 allée des anciennes serres - 86280 Saint-Benoît
locaux accessibles au public en situation de handicap
- **Effectif** : maximum 35

Statut et financement

- **En alternance** : statut salarié en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation
 - Titre accessible dans le **cadre d'une VAE** - Validation des Acquis de l'Expérience - www.vae.gouv.fr
 - Éligible au **CPF**
- Tarif disponible sur esa-poitiers.fr**

TALIS

ésa
Ecole Supérieure
de l'Alternance

ÉSA x TALIS / CAMPUS POITIERS

13 Allée des Anciennes Serres
F-86280 SAINT-BENOÎT
T. 05 49 38 08 38

accueil-afc@talis-bs.com / esa-poitiers.fr

Pour rejoindre nos campus,
téléchargez l'application



TALIS /
ÉCOLES
MEMBRES
— PARIS /
NOUVELLE—
—AQUITAINE



**Titre
Certifié
niveau 7**

Titre "Manager de la stratégie et de la performance commerciale"

Reconnu par l'Etat de niveau 7 et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles - N° RNCP : 35894

Arrêté du 15 septembre 2021 pour une durée de deux ans sous l'intitulé « Manager de la stratégie et de la performance commerciale » jusqu'au 15 septembre 2023.

Cette formation est certifiée et délivrée par Talis Business School
Code NSF : 312

CYCLE MASTÈRE

Business Management et Entrepreneuriat

EN 2 ANS | EN ALTERNANCE

Compétences visées

- > Organiser et piloter la veille en analysant et exploitant les informations recueillies afin d'identifier de nouvelles sources et opportunités de développement
- > Élaborer une stratégie marketing, commerciale et digitale en établissant un diagnostic des forces et faiblesses de ses produits et services afin de recommander et définir de grandes orientations à 3 et 5 ans et les objectifs à atteindre
- > Définir le modèle économique d'une affaire et manager son déploiement en identifiant ses principales caractéristiques afin d'en assurer la mise en œuvre conforme aux objectifs
- > Piloter le budget en évaluant les investissements nécessaires, les étapes de travail, les modalités de suivi et d'ajustement des dépenses dans le respect des objectifs prévisionnels financiers et des résultats escomptés
- > Manager ses équipes commerciales et marketing en définissant avec elles les objectifs à atteindre, les moyens à leur disposition, en suivant leur activité et leurs résultats et en favorisant leur implication et le développement de leurs compétences

Méthode pédagogique

Une méthode pédagogique active et participative, des conférences et interventions, des visites d'entreprises : cas pratique, partage d'expérience, projet de groupe

Modalités d'évaluation :

- Contrôles continus
- Études de cas
- Partiels semestriels
- Mise en situation professionnelle
- Soutenances
- Rédaction de mémoires : professionnel et de recherche
- Dossier de synthèse

Programme*

	Année 1	Année 2	
Bloc 1 - Analyser la stratégie et assurer la veille concurrentielle <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre et exploiter les études marketing • Déterminer le positionnement marketing • Analyser l'actualité économique • Établir un diagnostic stratégique • Construire une veille documentaire • Maîtriser les fondamentaux du droit des sociétés • Business Game • Dossier de synthèse fil rouge 	105 heures	Bloc 1 - Pilotage de la veille et analyse du marché pour le développer <ul style="list-style-type: none"> • Analyser les évolutions des marchés et des comportements consommateurs • Prendre en compte les nouveaux business modèles (business canvas) - marchés émergents • Exploiter les outils de business intelligence pour la décision stratégique (identifier opportunités élargissement) • Recueillir et exploiter les données sur l'environnement (concurrence, secteur...) • Négocier et développer son portefeuille commercial • Dossier certifiant fil rouge cas crea 	84 heures
Bloc 2 - Définir et piloter des plans d'action <ul style="list-style-type: none"> • Adapter et déployer un plan d'action marketing et communication • Construire un tableau de bord opérationnel • Définir et élaborer sa stratégie achats • Dossier de synthèse fil rouge 	42 heures	Bloc 2 - Elaboration de la stratégie marketing, commerciale et digitale <ul style="list-style-type: none"> • Établir un diagnostic et définir les orientations stratégiques • Élaborer la stratégie marketing et communication (dont nouvelle offre et pricing notamment) • Élaborer la stratégie commerciale • Dossier certifiant fil rouge cas crea 	60 heures
Bloc 3 - Développer son réseau de partenaires <ul style="list-style-type: none"> • Développer ses affaires avec ses clients et partenaires • Modéliser le parcours client • Développer ses compétences commerciales 	56 heures	Bloc 3 - Conception et pilotage d'un projet de développement <ul style="list-style-type: none"> • Élaborer un business model et un plan de financement (projet d'entrepreneuriat) • Élaborer un cahier des charges / contrat / appel d'offres / proposition commerciale • Négocier de nouvelles affaires / projets (entreprises, direction, encadrement, investisseurs, banque, fournisseurs...) • Développer des projets innovants dans le design thinking • Encadrer les aspects juridiques des projets de création / développement (structure juridique, marques, brevets...) • Dossier certifiant fil rouge cas crea 	112 heures
Bloc 4 - Assurer le pilotage budgétaire, financier et administratif d'une entité <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les fondamentaux du droit commercial • S'initier à la construction d'un son business plan • Pratiquer le contrôle de gestion en tant que business partner • Acquérir des bases de finance pour non financiers • Dossier de synthèse fil rouge 	42 heures	Bloc 4 - Pilotage budgétaire des projets <ul style="list-style-type: none"> • Élaborer et piloter un budget (volumes, achats, RH...) • Établir un business plan • Lire et interpréter les états financiers (construction compte de résultats) • Dossier certifiant fil rouge cas crea 	43 heures
Bloc 5 - Encadrer son équipe <ul style="list-style-type: none"> • Gérer les RH au quotidien • Acquérir les fondamentaux du management • Conduire et animer une réunion • Dossier de synthèse fil rouge 	42 heures	Bloc 5 - Manager des équipes <ul style="list-style-type: none"> • Manager en direct et en transversal, à distance et en présentiel • Négocier les objectifs et apprécier la performance • Acquérir des talents et les développer à l'ère de nouveaux modes de management (expérience cand+coll, marque employeur) • Dossier certifiant fil rouge cas crea 	114 heures
Activités transverses <ul style="list-style-type: none"> • Créer un site web niveau I • Anglais • Mind Mapping • Bureautique • Master Classes • Méthodologie du mémoire • Autonomie et tutorat au dossier de synthèse • PAO niveau 1 • Manager un projet 	126 heures	Activités transverses management <ul style="list-style-type: none"> • Anglais • Méthode agile • Tableau de bords et indicateurs pour une performance durable • Outils graphiques du manager • Prise de parole en public • Management de la qualité • Méthodologie du mémoire professionnel et de recherche 	111 heures
Modalités d'évaluation et livrables <ul style="list-style-type: none"> • Contrôles continus - partiels semestriels • Épreuve de synthèse • Évaluation des missions en entreprise • Business Game • Mémoire professionnel et soutenance • Dossier de synthèse 	91 heures	Modalités d'évaluation et livrables <ul style="list-style-type: none"> • Contrôles continus - partiels • Épreuve de synthèse • Mémoire de recherche et soutenance • Création d'entreprise • Évaluation des missions en entreprise • Projet professionnel personnel (PPP) 	80 heures
TOTAL	532 heures	532 heures	

*le certificateur peut faire évoluer le programme