



MBA

Business Management

MBA

Business Management

LA FORMATION

La certification professionnelle «**Manager de Business Unit**» spécialisation **Business Management**, de niveau 7 délivrée par ESG CV, reconnue par l'Etat et les entreprises, et attestant de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé.

Elle est enregistrée au RNCP sous le code **35961** par décision de France Compétences le 15/10/21, code NSF 312

NSF 312 : Commerce, vente

PRÉREQUIS

Public visé et Prérequis formation :

- Avoir validé un diplôme ou un Titre certifié de niveau 6 (Bac+3)

OU

- Avoir validé 180 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

OU

- Via un dossier VAPP retraçant l'expérience professionnelle (validation des acquis professionnels et personnels, sur étude par la direction pédagogique) :

- Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau 5 (Bac+2) et justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

- Avoir validé le Baccalauréat ou un Titre de niveau 4 et justifier d'une expérience professionnelle de 4 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

- Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau 3 (CAP/BEP) et justifier d'une expérience professionnelle de 6 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

MÉTIER & DÉBOUCHÉS

- Responsable de PME
- Manager de proximité
- Business Coordinateur
- Business Unit Manager
- Manager de transition
- Directeur / Directrice d'agence
- Directeur / Directrice de centre de profit
- Gérant(e) d'entreprise
- Créateur / Créatrice d'entreprise
- Customer Success Manager

DATE DE LA RENTRÉE SCOLAIRE

- À tout moment de l'année

DURÉE DE LA FORMATION

- 20 à 24 mois (500 heures)

OBJECTIFS

Grâce à cette formation, développez vos compétences en stratégie d'entreprise tout en boostant votre leadership ! Vous serez capable de :

- Elaboration et pilotage de la stratégie commerciale
- Gestion du budget et pilotage de la performance commerciale
- Pilotage du business développement
- Stratégies innovantes de management de l'équipe commerciale
- Management de projet de transformation et/ou d'innovation
- Business Administration (facultatif)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://adgeducation.com/admissions/> .

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature.

- **Pour l'alternance :** Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission.
- **Pour les candidats internationaux et les initiaux :** Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission.

Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : info@adgeducation.com .

TARIFS

En initial :

- **Frais de scolarité :** 6850 Euros/ an
- **Frais de pré-inscription :** 550 Euros : payables uniquement par les candidats Internationaux résidants en dehors du territoire Français non remboursables en cas de refus de visa

En apprentissage :

- Sans frais pour l'apprenti, formation financée par les OPCO (Opérateurs de compétences).

PROGRAMME DE LA FORMATION

Elaboration et pilotage de la stratégie commerciale

- Comprendre la réflexion stratégique
- Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement commercial
- Analyser les ressources de la direction commerciale
- Déterminer les choix et les décisions stratégiques de la direction commerciale
- Analyser et exploiter les informations
- Evaluer la concurrence de la Business Unit
- Concevoir une stratégie à l'international
- Fixer les objectifs pertinents de la direction commerciale
- Adapter la stratégie globale à la direction commerciale
- Déterminer les conséquences des décisions sur la direction commerciale
- Piloter les outils de mesure
- Auditer les résultats de la direction commerciale
- Concevoir le business plan de la BU
- Planifier la stratégie de la direction commerciale
- Convaincre son auditoire

Gestion du budget et pilotage de la performance commerciale

- Comprendre et estimer les ressources financières de la BU
- Évaluer les résultats financiers de la direction commerciale
- Formuler des axes de développement
- Comprendre les composantes du budget d'exploitation de la BU
- Participer à l'élaboration du budget d'exploitation de la BU
- Comprendre les budgets et compte de résultat de la BU
- Piloter les indicateurs de performance de la direction commerciale
- Comprendre les fondamentaux du droit commercial

Pilotage du business développement

- Définir la stratégie de négociation
- Réaliser le diagnostic de positionnement de ses marchés
- Elaborer les recommandations marketing et commerciales
- Piloter les canaux de vente
- Concevoir une proposition de valeur pertinente
- Construire une stratégie marketing et commerciale à l'international
- Utiliser les outils digitaux comme levier de développement
- Le social selling comme moteur de prospection
- Concevoir un plan de communication adapté à la cible
- Mesurer l'efficacité du plan d'action marketing et commercial
- Mesurer la performance des ventes et créer des rapports

Stratégies innovantes de management de l'équipe commerciale

- Comprendre et piloter une direction commerciale
- Accompagner la montée en compétence des ressources humaines
- Piloter le développement des ressources humaines
- Accompagner une équipe et la faire grandir
- Piloter la performance d'une organisation
- Engager les collaborateurs et piloter la performance
- Diriger une équipe de vente : management commercial

Management de projet de transformation et/ou d'innovation

- Concevoir un projet de transformation
- Organiser un projet de transformation
- Recruter et piloter les parties prenantes du projet de transformation
- Mesurer l'efficacité de son projet
- Accompagner le changement en interne

Business Administration (facultatif)

- Audit et contrôle de gestion / Performance financière
- Droit des affaires
- RH : Piloter le développement du capital humain d'une organisation
- Digital : Concevoir un projet de transformation et/ou d'innovation

HANDICAP

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

ADG s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant qu'alternant, adressez-vous au référente handicap du CFA. Elle est à l'écoute de vos besoins pour vous apporter toute l'aide nécessaire afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

Veuillez prendre contact avec la référente Handicap pour poser toutes vos questions :

Référente Handicap : Mme Lizbeth GARS

Tél : 01 88 88 06 97

Mail : l.gars@intedgroup.com



Nous contacter

📞 +33 (1) 89 19 55 25

✉ info@adgeducation.com

📍 **Campus Paris** : 15 rue du louvre 75001 Paris
Campus Champs sur Marne : 6 allée Hendrik Lorentz 77420 Champs sur Marne
Campus Montpellier : 1 Place Charles de Gaulle 34170 Castelnau-le-Lez



@adgeducation



🇫🇷 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.

www.adgeducation.com