

## BAC+5 Mastère

# MANAGER DE BUSINESS UNIT

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :



L'innovation constitue un enjeu majeur pour les entreprises et un atout pour les futurs diplômés. Nous vous proposons de développer votre esprit créatif et votre volonté de devenir un acteur de l'économie de demain.

A travers une pédagogie active opérationnelle et entrepreneuriale, nous vous permettrons d'acquérir la maîtrise des principales fonctions de l'entreprise.

Le Manager d'Entreprise ou de Centre de Profit définit et met en œuvre la stratégie globale de l'entreprise ou du centre de profit. Il définit et met en place les processus et les organisations propres à atteindre les objectifs en gérant les différentes fonctions clés de l'entreprise. Il manage les équipes dans le sens de la stratégie développée.

### PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Admission en 1<sup>ère</sup> année : être titulaire d'un Bac+3 ou d'un titre certifié d'un niveau 6.
- Admission en 2<sup>ème</sup> année : être titulaire d'un Bac+4, un comité d'étude se réunit pour examen de la candidature.
- Réussir le concours et les entretiens de recrutement.
- Signer un contrat avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus.

### FINANCEMENT DE LA FORMATION :



- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

### DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :



- 2 ans. Accès possible en 2<sup>ème</sup> année.
- La formation est accessible au travers des dispositifs : contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, en formation initiale, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et Pro-A,VAE.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.
- Nombre d'heures : 470h Mastère 1 et 500h Mastère 2 avec un total de 139 jours en formation.

### RYTHME :



- 1 jour par semaine en formation et quelques semaines complètes sur les deux années.
- 4 jours en entreprise.



### DÉBOUCHÉS :



- **Taux d'insertion professionnelle** : (6 mois) 2020 : 77%
- **Débouchés** : Chef d'Agence (ROME : D1504), Directeur Magasin (ROME : D1301), Directeur Général (ROME : M1301), Directeur Communication (ROME : M1707), Directeur Marketing (ROME : M1705), Responsable Achats (ROME : M1102).
- **Taux de réussite** : 2022 : 100% | 2021 : 100% | 2020 : 100%



100%



# MASTÈRE

## MANAGER



## STRATÉGIE

### CONTENU ET ÉPREUVES DU BAC+5 MASTÈRE :

#### BLOC 1 :

**Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale**



#### BLOC 2 :

**Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale**



#### BLOC 3 :

**Manager les ressources humaines de l'entité commerciale**



#### BLOC 4 :

**Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité /centre de profit**



#### BLOC 5 :

**Manager et piloter une organisation efficiente**



#### BLOC 6 (optionnel) :

**Manager la transformation et la revitalisation de centre-ville et polarités commerciales**



#### BLOC 7 (optionnel) :

**Manager des commerces en réseau et en franchise**



- Rentrée : 1 Business game chaque année de mastère.
- HEP (nov) : acquisition d'une soft-skill : coopération en M1 et leadership en M2.
- 1 semaine de spécialisation intercampus (avril) / (mobilité sur le campus de votre choix) : 1 en M1 et 1 en M2.
- Projet collectif de fin d'année (juin) : Diagnostic commercial en M1 et KCREA en M2.
- Projet individuel de fin d'année (juillet) : Grand Oral en M2 (sujet tiré au sort, sans préparation amont, à préparer en 3 h le jour J, avant soutenance devant un jury).
- M2 uniquement : Badge de compétences (1 au choix) (sept) : 14 h distanciel synchrone pour acquérir un badge de compétences (ex : langue des signes, cybersécurité, transition écologique, RSE, communication de crise, développement foncier et aménagement du territoire...).