

Manager Commercial National et International

Formation en alternance & initial

MASTÈRE



Programme de Mastère années 1 et 2

BLOC DE COMPÉTENCES 1. MODÉLISATION ET STRUCTURATION D'UNE ORGANISATION

- Stratégies (Serious Game)
- Géopolitique
- Droit du travail, droit des contrats spéciaux, droit pénal des affaires
- Excel appliqué
- Anglais - Lexique du commerce
- Budget prévisionnel
- Analyse financière
- Interculturalité - Projet multinational
- Management de la qualité
- Gouvernance d'entreprise
- Tableaux de bord et reporting
- Négociation avec les fournisseurs et les clients
- Moyens de paiement à l'international
- Finance internationale
- Conditionnement et préparation des expéditions

BLOC DE COMPÉTENCES 2. CONDUITE DE LA PERFORMANCE ET DU DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ D'UNE ORGANISATION AU PLAN LOCAL, NATIONAL ET/OU INTERNATIONAL

- Management des compétences et entretien d'évaluation
- Intelligence émotionnelle
- Analyse financière
- Management de la performance
- Rentabilité des investissements
- Elaborer un Business Plan
- Analyse des risques
- Fondamentaux de la Gestion de projet
- Financial and Business English
- Manager un projet QSE
- Planifier et piloter les délais d'un projet

BLOC DE COMPÉTENCES 3. PILOTAGE ET CONTRÔLE DES RESSOURCES INTERNES ET EXTERNES DE L'ORGANISATION

- Méthode des résolution de problèmes
- Management de la performance
- Management du conflit
- Conduite du changement
- Recrutement
- Leadership et Management (BNS)
- Fondamentaux du e-marketing
- Transformation digitale
- Intelligence économique
- Logistique internationale
- Animation des réseaux
- Management interculturel
- Gestion et pilotage des stocks
- Diagnostic de l'expérience client

BLOC DE COMPÉTENCES 4. SÉCURISATION DES ENJEUX DE PÉRENNISATION DE L'ORGANISATION

- Initiation RSE
- Création de site web Joomla
- Communication de crise
- Audit en communication digitale
- Supply Chain Management
- Planification de projet avancée
- Marketing pour manager
- Supply Chain International - Maîtriser les incoterms 2020
- Management des achats et de la sous-traitance

ACTOR'S STUDIO Communication managériale, Expression par le théâtre

SPRINT Travail en équipe sur un projet collaboratif



MÉTIERS

Manager commercial grands comptes | Manager de filiale à l'étranger | Acheteur international | Manager de projets - développement international

MANAGER EN STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

Titre de Niveau 7 reconnu par l'Etat

Inscrit au RNCP n°36527 | Code(s) NSF n°310, 312 | Code(s) ROME :

M1301 - Direction de grande entreprise ou d'établissement public

H1102 - Management et ingénierie d'affaires

M1402 - Conseil en organisation et management d'entreprise

M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

Le titulaire du titre RNCP exerce des fonctions d'encadrement dans différents types d'organisations : entreprises, associations, collectivités, institutions, fondations, et principalement dans des actions de management, de pilotage et de coordination. Il dirige des équipes, des services, des personnels, des projets dans les secteurs suivants : marketing, communication, ressources humaines, développement durable, commerce et développement international, gestion-finance, management de projet.

Objectif

- Concevoir et mettre en œuvre la stratégie de développement d'une organisation
- Définir et conduire la stratégie de développement d'une organisation au plan national et international
- Piloter et contrôler des équipes et des processus opérationnels
- Sécuriser les enjeux juridico-financiers d'une organisation

ADMISSION

Prérequis

Bac+3 validé - 180 ECTS

Inscription

Sur dossier + tests et entretien

Accompagnement

- Définition du projet professionnel
- Aide à la Recherche d'Entreprise
- Coaching et training d'entretien

STATUTS DE LA FORMATION

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation initiale - cours et périodes de stage obligatoire en entreprise

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Équipement informatique, vidéo-projecteur, paperboard, tableau numérique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu + Études de cas - moyenne obligatoire
- Grand oral : dossier + soutenance - moyenne obligatoire
- Suivi professionnel
- Chaque bloc de compétences est évalué de manière indépendante et autonome

DURÉE DE LA FORMATION

La formation est dispensée sur 24 mois

CERTIFICATION

Titre certifié par Collège de Paris (ECEMA)



Formation dispensée par Skala Business School

L'ÉCOLE QUI RÉVÈLE LA COULEUR DE VOS TALENTS !

27 rue Raymond Aron, 76130 Mont-Saint-Aignan

contact@skala-business-school.com

www.skala-business-school.com

02 35 03 02 35 - 07 88 16 24 53

