

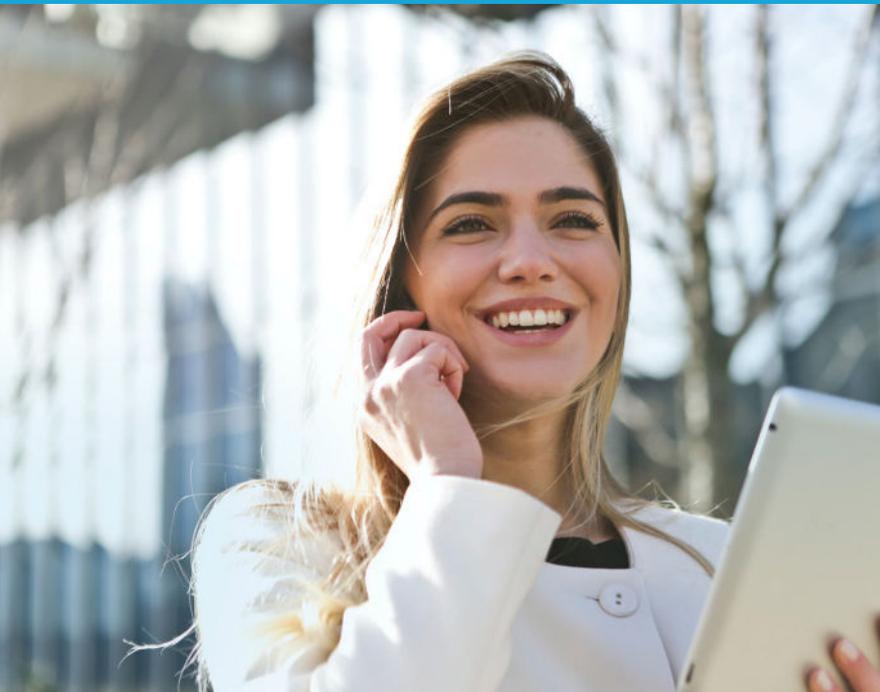
# MASTÈRE

Pôle  
**Commerce**  
& Management

## MANAGER D'ENTREPRISE ET DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

BAC+ 5 | Alternance & Initial

📍 Nantes - La Rochelle - Vannes



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir et piloter la stratégie de développement d'un périmètre de responsabilité à forts enjeux (business unit, portefeuille comptes stratégiques)
- Manager une équipe commerciale
- Seconder le dirigeant d'une business unit

### PROFIL

- Force de conviction
- Aisance dans la prise de décision
- Aptitude au management
- Communication orale et écrite qualitative
- Vision stratégique et goût du challenge

### MÉTIERS VISÉS

- Manager de centre de profit
- Directeur d'agence, d'unité opérationnelle
- Directeur commercial
- Responsable des ventes
- Entrepreneur

### MISSIONS EN ENTREPRISE

- Définir et conduire la stratégie de développement d'une business unit ou d'une activité
- Développer un portefeuille de comptes stratégiques
- Piloter des projets stratégiques de développement
- Manager une équipe commerciale ou un service

### MODALITÉS D'ADMISSIONS

- Compléter un dossier de candidature sur notre site internet [isme.fr](http://isme.fr)
- Réaliser un entretien de motivation ainsi que des tests d'admissibilité
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation pour les formations en alternance

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel et e-learning en appui
- Études de cas - business case
- Pédagogie dynamique et interactive
- Nombreuses simulations
- Accompagnement individualisé à la méthodologie des travaux certifiants
- Business Game

### DIPLÔME



Certification professionnelle de niveau 7  
Manager opérationnel d'activités

code NSF 310 - RNCP n°35585  
Enregistré au RNCP par arrêté  
publié au JO du 19/05/2021

Délivré par ASCENCIA

### RYTHME



En alternance

1 semaine école / 2 semaines entreprise  
Contrat en alternance : contrat d'apprentissage ou  
de professionnalisation de 24 mois

En initial

Stage alterné obligatoire de 80 jours min/an

### PRÉREQUIS



Pour faire acte de candidature,  
il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un  
diplôme ou d'une certification professionnelle  
de niveau 6

Candidature sur [isme.fr](http://isme.fr) | Réponse sous 7 jours

### ACCESSIBILITÉ



Accessible aux personnes en situation de handicap.

Pour en savoir plus sur notre mission handicap  
<https://www.isme.fr/ecole/notre-mission-handicap/>

### COÛT DE LA FORMATION



Formation en alternance : gratuit pour l'étudiant

Formation en initial : 6 500 euros par an

# LE PROGRAMME

## Management général et stratégique

- Management stratégique d'entreprise
- Politique et stratégie d'entreprise
- Intelligence économique et systèmes d'informations
- Management de la performance et lean management
- Management de la qualité
- Gouvernance d'entreprise

## Environnement juridique

- Droit des affaires et des contrats
- Risques juridiques de l'entreprise
- Droit du travail

## Pilotage économique et financier

- Analyse financière et budgétaire
- Budget prévisionnel
- Analyse de la rentabilité
- Rentabilité des investissements
- Techniques de financement des entreprises
- Gestion de trésorerie
- Audit et contrôle de gestion
- Élaboration d'un business plan
- Négociation grands comptes
- Négociation de solutions de financement
- Tableaux de bord et indicateurs

## Stratégie marketing et commerciale

- Stratégie marketing et commerciale
- Stratégie marketing digital et innovation
- Stratégie de marque : conception et développement produits
- Stratégie de communication & communication de crise
- Stratégie de distribution : e-commerce, animation de réseau, franchise
- Marketing opérationnel pour manager
- Marketing des services
- Management de la performance commerciale

## Management des achats et de la supply chain

- Management des achats et de la sous-traitance
- Supply chain & appels d'offres

## Management d'équipe

- Management d'équipe
- Management de projet et conduite de réunion
- Intercultural management et international marketing
- Leadership et influence
- Conduite du changement

## Management des ressources humaines

- Management des compétences et gestion des conflits
- Management stratégique des RH
- Stratégie de recrutement
- Méthodologie du bilan de compétences

## Compétences transverses et soft skills

- Les outils du Key Account Manager : outils de création de supports et Excel avancé
- Management de projet
- Personal branding
- Prise de parole en public et animation de réunion
- Créativité
- Entrepreneuriat

## Projets

- Projet de création d'entreprise en M2 en groupe – élaboration du business plan et soutenance
- Nombreux projets réels en réponse à des commandes clients
- Challenges inter-écoles
- Cycle de conférences innovation métiers : face à face avec des experts du management

## Business english

- Customer and relationship management
- Corporate communication
- Team motivation
- New business trend
- International case study

# 3 SPÉCIALISATIONS AU CHOIX

## Développement Durable

À Nantes uniquement

- Économie sociale et circulaire
- Transition environnementale et contexte réglementaire
- Green marketing
- Finance responsable
- Achat responsable
- Gouvernance équitable
- Management QHSE
- Transformation numérique
- Entrepreneuriat social

## Entrepreneuriat

À Nantes, La Rochelle et Vannes

- Connaissance de l'éco-système entrepreneurial
- Reprendre ou créer une entreprise
- Droit des sociétés
- Montage financier de projet
- Management de projet
- Business stratégie
- Développer sa stratégie marketing et digitale
- Pitcher son projet
- Recruter son équipe
- Digital Business

## Management de la Performance

À Nantes uniquement

- La performance commerciale : efficacité, efficience et pérennité
- Pilotage de la performance commerciale en environnement VUCA
- Communication et stratégie d'influence
- Challenge Innovation et création de valeur
- La rentabilité, indicateur de performance commerciale
- Le manager coach et leader
- Marketing de croissance
- Business models de croissance
- Intelligence économique et War Game

## Modalités d'obtention

- Évaluation des connaissances et compétences acquises à l'école : en fonction des modules, contrôle continu ou partiels semestriels
- Évaluation des compétences professionnelles déployées en entreprise par l'entreprise
- Rapport d'activité et soutenance en 1<sup>re</sup> année
- Mémoire et soutenance en 2<sup>e</sup> année

## Indicateurs de performance

- Obtention du diplôme 2021 : 100%
- Insertion professionnelle à 6 mois 2020 : 82%

### ISME Nantes

6 rue du Moulin de la Halvêque,  
44300 Nantes  
02 40 50 56 37  
contact@isme.fr

### ISME La Rochelle

2 rue Joseph Cugnot,  
17180 Périgny  
05 46 44 69 35  
contact-lr@isme.fr

### ISME Vannes

14 rue Anita Conti,  
56000 Vannes  
02 52 56 56 56  
contact-vannes@isme.fr

# ISME