

MASTÈRE & MBA MANAGEMENT

"Manager en Stratégie d'Entreprise" Stratégie commerciale



BAC +5

En ALTERNANCE

Certification professionnelle « Manager en Stratégie d'Entreprise » enregistrée pour 3 ans au RNCP ([Fiche RNCP37069]) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 23/11/2022, au niveau de qualification 7, avec le code NSF 310 sous l'intitulé « Manager en Stratégie d'Entreprise » avec effet jusqu'au 23/11/2025, délivré par ECORIS, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de UAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.

1 semaine en centre de formation / 3 semaines entreprise

L'alternant(e) sera rémunéré(e), avec la grille légale applicable suivant la nature de son contrat.

Date limite de début de l'alternance : 31/01/2026

Objectifs de la formation / Compétences visées

Le « Manager en Stratégie d'Entreprise » est en charge de la **définition du pilotage** et de la **mise en œuvre des stratégies marketing et commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique**.

Il **conseille et accompagne** les dirigeants de l'entreprise dans l'élaboration de la **politique stratégique de l'entreprise, de transformation, d'adaptation et de conduite du changement**.

Le « Manager en Stratégie d'Entreprise » **conçoit** les processus de **changements organisationnels et managériaux (humains, technologiques, financiers, démarche qualité...)** selon les finalités attendues.

Pour ce faire, il démontre une expertise dans les domaines stratégiques **du marketing, du management, de finances et de l'international**. L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises publiques ou privées, de sociétés d'études, de cabinets de conseils... en relation avec différents services (commercial, communication, production, clients grands comptes...).



Modalités et délais d'accès pour l'entrée en formation

- Entretien de motivation
- Dossier d'inscription complété
- Test de spécialité et niveau d'anglais
- Bénéficier d'un contrat d'apprentissage alternance.
- Inscription entre avril et novembre pour une entrée en formation en septembre.

Nous nous formons pour accompagner les entreprises d'aujourd'hui et de demain dans leur développement économique, structurel, technologique, humain, écologique et social.



La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. (Article L.6222-12 du Code du travail)

Métiers visés

- Directeur Commercial
- Responsable du développement commercial
- Responsable de service marketing
- Consultant marketing
- Responsable de service
- Chef de projet

Public & Prérequis

- Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.
- Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

➤ Pour la 1^{re} année de mastère :

Être titulaire d'un BAC+3 et 180 ECTS (L3, BUT, Titre RNCP Niveau 6 ou équivalent). Réussite aux test d'entrée en formation et anglais seuil 10/20). Dossier de candidature et entretien.

➤ Pour la 2^e année de mastère (rentrée en septembre 2026) :

Être titulaire d'un BAC+4 et 240 ECTS (M1, Titre RNCP Niveau 6 ou équivalent). Réussite aux test d'entrée en formation (en marketing, communication et anglais seuil 12/20).

ACCESSIBILITE AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation consultez-nous

Service Handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeanbosco.fr

Mastère Manager en Stratégie d'entreprise
MBA MANAGEMENT & Stratégie commerciale
Titre reconnu par l'État de niveau 7

Blocs de Compétences en Mastère 1 et 2

Bloc 1 - Concevoir une politique d'entreprise adaptée à ses spécificités et à son environ-

Bloc 2 - Élaborer la stratégie de l'entreprise et vérifier sa mise en oeuvre opérationnelle.

Bloc 3 - Développer son leadership et fidéliser les équipes.

Bloc 4 - Piloter et mettre en oeuvre une stratégie commerciale.

Chaque année est validée de manière indépendante de l'autre.
Semestrialisation de chaque année.

→ 1ère année généraliste, axée sur le monde de l'entreprise

→ 2ème année de spécialisation professionnelle : Stratégie commerciale

Méthode d'apprentissage

- Travaux en groupe en mode projet / TD / Étude de cas / Exposés
- Mise en pratique via des missions stratégiques encadrées (Cas réels d'entreprises partenaires)
- Construction de parcours individualisés en lien avec le référentiel et les enjeux de l'entreprise
- Tutorat Formateur

DURÉE

~ 882 h /
24 mois

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Formateurs / formatrices diplômés dans les domaines professionnels concernés
- Équipe administrative et vie du Campus

RYTHME

1 semaine en formation / 3 semaines en
entreprise

De septembre 2025 à Juin 2027.
(La formation peut débuter fin du mois d'août, selon
le planning d'alternance.)

VALIDATION

Certification Professionnelle Niveau 7

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôles en cours de formation
(épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
Le stagiaire reçoit une fiche bilan d'évaluation des compétences et des savoirs par matière à l'issue de chaque semestre

Et après :

L'étudiant peut s'orienter vers :

- Une insertion professionnelle
- Entrepreneuriat

Des questions ? Appelle-nous !

NOS VALEURS AJOUTÉES

- Méthodes pédagogiques innovantes et différenciées (Capsules audio, vidéo, fiches méthodes)
- Une équipe de formateurs issus de l'entreprise
- Un lien très fort avec les entreprises du territoire (Club des anciens du Sacré Cœur)
- Une prise en charge de l'étudiant dans sa globalité (Socio-professionnel)
- Une vie étudiante riche en partage (Évènements sportifs, culturels, ludiques...)
- Une restauration sur site de type self-service ou cafétéria. Tarif étudiant.
- Une connexion WIFI à tous les étudiants partout dans l'établissement et un compte MS office 365.
- Des espaces accessibles en autonomie : espace ressource, foyer, cafétéria...
- Nous nous engageons au quotidien dans une démarche de développement durable.
- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le responsable pédagogique et le référent handicap du centre en référence aux règles de certification).

[Vous accompagner dans votre choix ?](#)

Candidater au 03 22 82 84 79

Virginie VILLEROY - Responsable UFA Sacré-Cœur
03.22.82.84.79 / 06.52.79.80.55

Mis à jour en novembre 2024

Résultats sur l'année N-1

| | |
|---|---------------------------|
| Taux de réussite aux examens | Pas de session antérieure |
| Taux d'interruption en cours de formation | Pas de session antérieure |
| Taux de poursuite d'études | Pas de session antérieure |
| Taux d'insertion professionnelle (à 6 mois) | Pas de session antérieure |



Lien vers la certification RNCP - France Compétence.
Référentiel et Résultats nationaux



MASTÈRE Manager en Stratégie d'entreprise & MBA MANAGEMENT & Stratégie commerciale
Titre reconnu par l'État de niveau 7

Aptitudes et compétences visées : A l'issue de la formation , l'étudiant sera capable de ...

- Piloter une étude de marché afin d'identifier le positionnement de la marque, des produits et services proposés par l'entreprise auprès de consommateurs, prospects et clients
- Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise
- Identifier les évolutions du marché et le positionnement que l'entreprise doit adopter
- Définir les objectifs commerciaux à atteindre
- Recruter et manager l'équipe de vente
- Prospector et fidéliser les comptes stratégiques pour l'entreprise
- Réaliser un diagnostic marketing et commercial
- Mettre en place un plan d'actions commerciales et marketing
- Élaborer et mettre en œuvre son plan de communication en définissant son identité de marque et le positionnement de son offre, en choisissant les médias adaptés au cibles envisagées puis en proposant un plan de communication
- Mettre en œuvre des outils de gestion commerciale (CRM, outils de prospection, Réseau sociaux, etc.)
- Assurer le suivi des plans d'actions et objectifs
- Mettre en œuvre au sein de l'entreprise une démarche qualité

Bloc de compétences n°1 :

RNCP37069BC01 – Concevoir une politique d'entreprise adaptée à ses spécificités et à son environnement

| Liste de compétences | Modalités d'évaluation |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ↗ Analyser l'entreprise et son environnement dans un contexte en mutation grâce à la réalisation d'une veille juridique, afin d'en élaborer plusieurs hypothèses de développement envisageables. ↗ Réaliser un diagnostic stratégique de l'environnement concurrentiel de l'entreprise, en se basant sur les domaines d'activités de la structure pour permettre de définir les orientations stratégiques de l'entreprise à moyen et long terme. ↗ Intégrer sein de l'entreprise une démarche qualité (Système de management de la Qualité – SMQ), prenant en compte la performance de développement attendue et en respectant les modalités et exigences de la démarche ISO adaptées au contexte de l'entreprise. ↗ Définir la feuille de route et la communiquer aux responsables opérationnels, afin d'assurer que les objectifs à atteindre soient cohérents avec les ressources humaines, financières et matérielles disponibles et qu'ils soient acceptés. | <p>↗ Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. La validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue.</p> <p style="text-align: center;">Modalités et processus d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ↗ Un cas pratique est soumis au candidat. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences. ↗ Durée de l'évaluation : Le candidat dispose de 45 minutes, dans une salle réservée et surveillée, pour préparer sa soutenance. ↗ Le candidat expose ensuite au jury le fruit de sa réflexion, de manière structurée, pendant 15 minutes. ↗ S'en suit un jeu de questions-réponses avec le jury pendant 15 minutes afin de clarifier certains points et approfondir les notions abordées durant la soutenance. ↗ Le jury dispose ensuite de 30 minutes supplémentaires pour évaluer la maîtrise globale des compétences liées au bloc. |

**Le mémoire de projet professionnel**

L'objectif du mémoire de projet professionnel est de réaliser un projet mobilisant les connaissances acquises dans le cadre de la formation.

Il doit développer un sujet directement en rapport avec la ou les mission(s) effectuée(s) en entreprise par le candidat et répondre à **une problématique** propre à la structure.

Véritable mission avec un objectif précis, ce mémoire est apprécié par rapport à **la capacité de l'étudiant à articuler la théorie et la pratique**.

En effet, le jury n'a pas pour but de vérifier que le candidat dispose de connaissances mais d'évaluer sa capacité à les mobiliser et à les utiliser à bon escient dans un contexte professionnel

Bloc de compétences n°2 :**RNCP37069BC02 – Élaborer la stratégie de l'entreprise et vérifier sa mise en oeuvre opérationnelle**

| Liste de compétences | Modalités d'évaluation |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Élaborer une stratégie « omnicanale » répondant aux évolutions de l'environnement de l'entreprise en mettant en place une cellule de veille opérationnelle, en analysant la gestion de la chaîne logistique ainsi que son plan digital, en identifiant un plan de communication adapté à un parcours client « omnicanal », afin de pouvoir atteindre les objectifs stratégiques. ➤ Élaborer le business plan / plan d'actions opérationnel en lien avec la stratégie définie en amont, en identifiant également les risques liés aux objectifs fixés par la direction. ➤ Concevoir le dispositif de pilotage avec les responsables opérationnels en définissant les modalités de suivi et d'évaluation des objectifs à atteindre pour être en accord avec la politique d'entreprise, dans le temps imparti et en s'assurant que les équipes disposent des moyens financiers et techniques nécessaires. ➤ Évaluer la mise en oeuvre de la stratégie afin de mettre en place des actions correctives si les objectifs ne sont pas atteints. Assurer le suivi des plans d'actions et objectifs en mettant en oeuvre les outils de gestion nécessaires au contrôle des opérations et de l'atteinte des objectifs. ➤ Contrôler les indicateurs de performance afin de définir et mettre en oeuvre les actions correctives si nécessaire. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. La validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue. ➤ Modalités d'évaluation : Un cas pratique est soumis au candidat. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences. ➤ Durée de l'évaluation : Le candidat dispose de 45 minutes, dans une salle réservée et surveillée, pour préparer sa soutenance. Le candidat expose ensuite au jury le fruit de sa réflexion, de manière structurée, pendant 15 minutes. ➤ S'en suit un jeu de questions-réponses avec le jury pendant 15 minutes afin de clarifier certains points et approfondir les notions abordées durant la soutenance. ➤ Le jury dispose ensuite de 30 minutes supplémentaires pour évaluer la maîtrise globale des compétences liées au bloc. |

THÈSE PROFESSIONNELLE

Le travail de thèse professionnelle traitera de problématiques afférentes aux stratégies de décision de l'entreprise.

Pour ce faire, l'étudiant s'appuiera sur l'analyse des environnements interne et externe de l'entreprise et conceptualisera les modèles d'analyse, d'exploitation et de contrôle.

Il devra préconiser des orientations et des solutions répondant à la problématique posée. Il utilisera pour ce faire tous les savoirs et compétences liés à la spécialité.



En fin de première année, tu vas rédiger une thèse professionnelle.

Bloc de compétences n°3 :**RNCP37069BC03 – Développer son leadership et fidéliser les équipes**

| Liste de compétences | Modalités d'évaluation |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Asseoir son leadership par un management situationnel afin de promouvoir les compétences individuelles et collectives de l'équipe pour développer motivation, autonomie et efficience collaborative. ➤ Piloter et coordonner une équipe autour d'un projet global en organisant son fonctionnement qui prendra en compte les expertises et compétences de chacun, puis en fixant des objectifs, et indicateurs de performance et de suivis permettant le respect des attendus du projet en matière de délais, budgets et fonctionnalités. ➤ Mettre en œuvre et accompagner des changements en élaborant un plan de conduite du changement, précisant les plans d'accompagnement et de formation des équipes, en identifiant les leviers de motivation adaptés à chaque profil et chaque équipe, et prenant en compte les enjeux risques et impact du projet sur l'environnement humain de l'entreprise. ➤ Mettre en œuvre une communication efficace afin de promouvoir l'identité et l'image de marque de l'entreprise auprès de ses différents publics en utilisant les canaux de communication adaptés à chaque profil et équipe | <p>Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. La validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Modalités d'évaluation : Un cas pratique est soumis au candidat. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences. ➤ Durée de l'évaluation : Le candidat dispose de 45 minutes, dans une salle réservée et surveillée, pour préparer sa soutenance. ➤ Le candidat expose ensuite au jury le fruit de sa réflexion, de manière structurée, pendant 15 minutes. S'en suit un jeu de questions-réponses avec ➤ le jury pendant 15 minutes afin de clarifier certains points et approfondir les notions abordées durant la soutenance. Le jury dispose ensuite de 30 minutes supplémentaires pour évaluer la maîtrise globale des compétences liées au bloc. |

Bloc de compétences n°4 :**RNCP37069BC04 – Piloter et mettre en oeuvre une stratégie commerciale**

| Liste de compétences | Modalités d'évaluation |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Piloter une stratégie commerciale en accord avec la politique de l'entreprise, en prenant en compte les enjeux juridiques et la réglementation, ainsi que les moyens techniques et financiers, afin de développer la performance de l'entreprise sur ses marchés cibles, en utilisant le web et les médias adaptés et en développant le réseau de l'entreprise. ➤ Superviser une équipe commerciale en s'assurant que l'ensemble des processus commerciaux soit fidèle aux attentes de la clientèle et conformes à la réglementation en vigueur sur les marchés visés. ➤ Mettre en oeuvre et piloter l'utilisation d'outils de suivi des objectifs commerciaux par les équipes en s'assurant de la conformité à la réglementation en vigueur, afin de pouvoir mettre en place des actions correctives si nécessaires. ➤ Développer un esprit entrepreneurial en vue de créer sa propre entreprise mais aussi transmettre cette culture à son équipe. | <p>Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. La validation d'un bloc de compétences nécessite la validation de chaque compétence qui le constitue.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Modalités d'évaluation : Un cas pratique est soumis au candidat. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences. ➤ Durée de l'évaluation : Le candidat dispose de 45 minutes, dans une salle réservée et surveillée, pour préparer sa soutenance. ➤ Le candidat expose ensuite au jury le fruit de sa réflexion, de manière structurée, pendant 15 minutes. S'en suit un jeu de questions-réponses avec ➤ le jury pendant 15 minutes afin de clarifier certains points et approfondir les notions abordées durant la soutenance. Le jury dispose ensuite de 30 minutes supplémentaires pour évaluer la maîtrise globale des compétences liées au bloc. |

Tarif de la formation :

Gratuit pour les alternants

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en oeuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Nos partenaires entreprises

