



BAC+5 ALTERNANCE & INITIAL

MASTÈRE Manager d'Entreprise et Développement Commercial

Le Manager d'Entreprise et du Développement Commercial exerce des fonctions d'encadrement et de développement dans tout type de structures et de secteurs.

Il est au cœur de son entreprise et anime des équipes, des services et des projets.

À partir de sa maîtrise des grands enjeux stratégiques, juridiques et financiers de son organisation, il conçoit et met en œuvre la stratégie de développement commercial de l'entreprise ou de l'entité dont il a la charge.

Il a la responsabilité des clients stratégiques qu'il gère en direct ou pilote l'équipe commerciale dédiée.

OBJECTIFS

- 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 un dirigeant d'entreprise

MÉTIER VISÉS

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

PROFIL

- Force de conviction
- Aisance dans la prise de décision
- Aptitude au management
- Aptitude à la communication écrite qualitative

DIPLÔME	Titre RNCP de niveau 7 - Manager des Organisations (Eu.7 / NSF : 310 / RNCP 15053 / Crédit ECTS = 300) Enregistré au RNCP par arrêté du 07/07/2017 publié au JO du 19/07/2017 Délivré par ECEMA	
RYTHME	<p>En alternance 1 semaine école / 3 semaines entreprise</p> <p>En initial Stage alterné obligatoire 80 jours minimum - 132 jours maximum par an</p>	<p>Contrat en alternance Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage* de 24 mois</p>
ADMISSION	<p>Niveau BAC+5 après un BAC+3 validé</p> <p>Candidature sur aforem.fr Dossier > Tests > Entretien</p>	
ACCESSIBILITÉ	<p>Accessible aux personnes en situation de handicap</p>	

Programme

Année 1

MANAGEMENT GÉNÉRAL ET STRATÉGIQUE

- Management stratégique d'entreprise
- Management de la transformation numérique
- Management de la performance
- Management de la qualité
- Droit pénal des affaires

PILOTAGE ÉCONOMIQUE ET FINANCIER

- Analyse financière et budgétaire
- Pilotage économique d'une business unit

STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

- Stratégie marketing et commerciale
- Stratégie marketing digital
- Stratégie de communication/web : politique de marque
- Stratégie de distribution : e-commerce, animation de réseau, franchise
- Management des comptes stratégiques

MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- Management d'équipe
- Conduite de réunion
- Gestion de l'interculturalité
- Leadership et influence

COMPÉTENCES TRANSVERSALES DU MANAGER

- Management de projet
- Anglais
- Prise de parole en public
- Excel avancé

Année 2

MANAGEMENT GÉNÉRAL ET STRATÉGIQUE

- Business Plan
- Gouvernance d'entreprise
- Fiscalité des entreprises
- Management des risques

PILOTAGE ÉCONOMIQUE ET FINANCIER

- Contrôle de gestion
- Valorisation, évaluation d'entreprise

En partenariat avec :



Lucile MALGOGNE

Mastère Management d'Entreprise et Développement Commercial - 1^{ère} année

Après avoir obtenu mon BTS NRC et mon Bachelor Ingénieur Commercial chez AFOREM, j'ai décidé de poursuivre en Mastère MEDC dans cette même école. Elle me permet chaque année de développer mes compétences, et de les mettre en application dans l'entreprise Abri Services, spécialisée dans l'affichage publicitaire et mobilier urbain, où j'entame ma deuxième année d'alternance, grâce au réseau d'AFOREM. Il s'agit d'une école volontaire et toujours à l'écoute de ses étudiants, et je suis fière de participer à la vie de cette école.

STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

- Management de la performance commerciale
- Stratégie marketing digital
- Audit marketing
- Négociation grands comptes
- Conception et développement de prestations et de produits
- Commerce international

MANAGEMENT DES ACHATS ET DE LA SUPPLY CHAIN

- Management des achats et de la sous-traitance
- Supply Chain
- Gestion de production

MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- Management de conflit
- Conduite du changement

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

- Droit du travail
- Management des compétences
- Gestion des Ressources humaines
- Management des relations sociales

COMPÉTENCES TRANSVERSALES DU MANAGER

- Anglais
- Prise de parole en public : pitcher pour convaincre



LES + DU MASTÈRE

Une formation d'excellence en 2 ans reconnue par l'État :

- Une acquisition de toutes les compétences requises pour maîtriser le management d'entreprise et le développement commercial
- Au-delà du métier, le développement des compétences transverses pour faire la différence
- Une formation qui accorde une place importante au digital : possibilité de passer la certification « Principes fondamentaux du marketing numérique » de Google 

AFOREM - Une école du Groupe SDV Éducation
Retrouvez-nous sur www.aforem.fr

AFOREM - Rennes
Écopôle Sud-Est
17 Rue du Bignon
35000 Rennes
02 99 35 46 00

AFOREM - Le Mans
Le Bas Palluau
Les Vignes
72650 La Chapelle St Aubin
02 43 88 29 42

AFOREM, établissement d'enseignement supérieur privé reconnu par l'État
411 454 606 R.C.S Rennes Code APE 8559A – Siret 411 454 606 00061

