



MBA BUSINESS MANAGEMENT

La Formation

Cette formation vous permet à développer vos compétences pour une meilleure prise de hauteur sur le monde des affaires et propulsez votre carrière vers un nouvel avenir !

Obtenez le Titre RNCP « Manager de Business Unit » de ESGCV, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 35961 par décision de France compétences du 15/10/2021.

Prérequis

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

- Avoir validé un diplôme ou un Titre certifié de niveau 6 (Bac+3)
OU
- Avoir validé 180 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine visé par le Titre
OU
- Via un dossier VAPP retraçant l'expérience professionnelle (validation des acquis professionnels et personnels, sur étude par la direction pédagogique) :
 - Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau 5 (Bac+2) et justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine visé par le Titre
 - Avoir validé le Baccalauréat ou un Titre de niveau 4 et justifier d'une expérience professionnelle de 4 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

Durée de la formation

24 mois (805 heures)

Date de la rentrée scolaire

À tout moment de l'année

Objectifs

Votre parcours comprend :

- Des compétences socles (Les fondamentaux du management et de la stratégie d'entreprise)
- Des compétences complémentaires (Leadership, Contrôle gestion, Droits des affaires, Ressources humaines, Digital)

Métiers & Débouchés

Responsable de PME
Manager de proximité
Business Coordinateur
Business Unit Manager
Manager de transition
Directeur / Directrice d'agence
Directeur / Directrice de centre de profit
Gérant(e) d'entreprise
Créateur / Créatrice d'entreprise
Customer Success Manager



Modalités d'inscription

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://noviaedu.com/admission/> .

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature.

- **Pour l'alternance :** Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission.

- **Pour les candidats internationaux et les initiaux :**

Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission.

Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : contact@noviaedu.com .

Tarifs

☑ En initial

Frais de scolarité : 6850 Euros/ an

Frais de pré-inscription : 550 Euros payables uniquement par les candidats internationaux résidants en dehors du territoire Français non remboursables en cas de refus de visa.

☑ En apprentissage

Sans frais pour l'apprenti, formation financée par les OPCO (Opérateurs de compétences).

Handicap

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

Novia s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant qu'alternant, adressez-vous au référente handicap du CFA. Elle est à l'écoute de vos besoins pour vous apporter toute l'aide nécessaire afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

La référente Handicap : Mme Laurence COCLU

Tél : +33 1 88 88 06 58 **Email :** l.coclu@noviaedu.com

Programme de la Formation



1 Elaboration et pilotage de la stratégie commerciale

Comprendre la réflexion stratégique

Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement commercial

Analyser les ressources de la direction commerciale

Déterminer les choix et les décisions stratégiques de la direction commerciale

Analyser et exploiter les informations

Évaluer la concurrence de la Business Unit

Concevoir une stratégie à l'international

Fixer les objectifs pertinents de la direction commerciale

Déterminer les conséquences des décisions sur la direction commerciale

Piloter les outils de mesure

Auditer les résultats de la direction commerciale

Concevoir le business plan de la BU

Planifier la stratégie de la direction commerciale

Convaincre son auditoire

2 Gestion du budget et pilotage de la performance commerciale

Comprendre et estimer les ressources financières de la BU

Évaluer les résultats financiers de la direction commerciale

Formuler des axes de développement

Comprendre les composantes du budget d'exploitation de la BU

Participer à l'élaboration du budget d'exploitation de la BU

Comprendre les budgets et compte de résultat de la BU

Piloter les indicateurs de performance de la direction commerciale

Comprendre les fondamentaux du droit commercial

3 Pilotage du business développement

Définir la stratégie de négociation

Réaliser le diagnostic de positionnement de ses marchés

Elaborer les recommandations marketing et commerciales

Piloter les canaux de vente

Concevoir une proposition de valeur pertinente

Construire une stratégie marketing et commerciale à l'international

Utiliser les outils digitaux comme levier de développement

Le social selling comme moteur de prospection

Concevoir un plan de communication adapté à la cible

Mesurer l'efficacité du plan d'action marketing et commercial

Mesurer la performance des ventes et créer des rapports

4 Stratégies innovantes de management de l'équipe commerciale

Comprendre et piloter une direction commerciale

Accompagner la montée en compétence des ressources humaines

Piloter le développement des ressources humaines

Accompagner une équipe et la faire grandir

Piloter la performance d'une organisation

Engager les collaborateurs et piloter la performance

Diriger une équipe de vente : management commercial

5 Management de projet de transformation et/ou d'innovation

Concevoir un projet de transformation

Organiser un projet de transformation

Recruter et piloter les parties prenantes du projet de transformation

Mesurer l'efficacité de son projet

Accompagner le changement en interne

6 Business Administration (facultatif)

Audit et contrôle de gestion / Performance financière

Droit des affaires

RH : Piloter le développement du capital humain d'une organisation

Digital : Concevoir un projet de transformation et/ou d'innovation

Postulez pour une formation professionnalisante

Nos Contacts



+33 (4) 30 00 56 68



contact@noviaedu.com



Siège : 22 rue du Bouloi 75001 Paris

Campus Montpellier

1 rue Baudin 34000 Montpellier
(Place de la Comédie)



@noviaeducation



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

**La certification qualité a été délivrée au titre des
catégories d'actions suivantes :**

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.