



MASTÈRE MANAGEMENT & STRATÉGIE COMMERCIALE

En partenariat et délivré par Ecoris - Titre certifié par l'Etat de niveau 7 « Manager en stratégie et développement d'entreprise »

Formation Bac +5 en alternance en 2 ans
Après un Bac +3

LES OBJECTIFS

- ✓ Le manager de la stratégie et de la politique commerciale à une vision à long terme de l'entreprise dans son environnement et de la place de la stratégie marketing dans son développement à moyen terme

LES DÉBOUCHÉS

- ✓ Responsable de service
- ✓ Responsable commercial et marketing
- ✓ Chef de projet
- ✓ Développeur d'affaires



APRÈS UN BAC +3

Bac +5 (post Bac +3 en 2 ans)
- MSC Management & Stratégie Commerciale
- MSC Management & Stratégie Digitale
- MSC Management & Stratégie Patrimoine Financier et Immobilier

APRÈS UN BAC +2

Bac +3 (post Bac +2 en 1 an)
Bachelor of Business spécialisations :
• Banque Assurance • Commerce Transport et Logistique
• Métiers de la Distribution • Management du Sport
• Business Development

APRÈS UN BAC

Bac +3 (post Bac)
Bachelor of Business « Commerce & Marketing »
spécialisations en 3^{ème} année

VOTRE ENVOL COMMENCE ICI !



PRÉ-REQUIS - MODALITÉS D'ACCÈS

- ✓ Être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou Bac+2 et 5 ans d'expérience
- ✓ Pré-sélection : dossier, tests et entretien de type professionnel.
- ✓ Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- ✓ Nombre de places : entre 8 (minimum) et 20 (maximum)



DURÉE DE LA FORMATION

- ✓ 2 ans
- ✓ 1 session par an
- ✓ Rentrée en septembre

PROGRAMME

1^{ÈRE} ANNÉE

- Distribution et logistique
- Stratégie d'entreprise
- Stratégie marketing
- Stratégie commerciale
- Droit des affaires
- Pilotage stratégique et opérationnel
- Management de projet
- Conduite de changement
- Management des organisations
- Anglais
- International marketing
- Etude de marché et comportements du consommateur
- Lancement de marque
- Mémoire de projet professionnel

2^{ÈME} ANNÉE

- Culture et négociation
- Expertise commerciale
- Culture entrepreneuriale
- Sales management
- Stratégie d'achats
- Supply chain
- Politique de communication interne
- Stratégie e-business et omnicanale
- Stratégie des médias
- Strategic Thinking
- Droit
- Stratégie commerciale et démarche qualité
- Marketing et prise de décision
- Pitch « Définir une stratégie d'entreprise »
- Thèse professionnelle



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Partiels
- Mémoire de projet professionnel

En partenariat avec



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours magistraux, travaux dirigés, études de cas
- Rythme d'alternance : 3 jours en formation et 10 jours en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Vos contacts personnalisés :

Inscription :
Mickaël CHOPARD
m.chopard@esmp.fr

03 85 37 75 27

Accompagnement :
Marie BUELLET
m.buellet@esmp.fr

03 85 37 75 27 - 06 13 65 08 60



Nous contacter
esmp@esmp.fr
www.esmp.fr

03 85 37 75 27

