



Contenu



Méthode

1 SOCLE COMMUN AUTOUR DE 4 PRINCIPAUX AXES

Stratégie et innovation (M1)

- Business Model et entrepreneuriat
- Stratégie d'entreprise
- RSE et développement durable
- Cybersécurité
- Expérience Client

Finance pour manager et montage financier (M1/M2)

- Droit des affaires-Droit social
- Management du risque (M2)
- Analyse financière
- Outils de pilotage RH
- Management des Systèmes d'Information (M2)
- Achats supply chain logistique

Stratégie marketing et commerciale (M1/M2)

- Conduite du développement à l'international
- Intelligence économique et géopolitique (M2)
- Marketing international et communication
- Marketing digital et économie en réseau

Management et leadership (M2)

- Motivation des équipes
- Sociologie des organisations
- Learning expedition
- Ateliers Career Booster

250 heures - 400 heures si apprentissage

- **1er mois 100 % online** sur mise à niveau des fondamentaux (Marketing et Commercialisation internationale M2 - Management en Situation de Crise M2).
- Les **contenus** et la progression pédagogique sont **adaptés au niveau et aux attentes des apprenants**.
- Une **pédagogie par l'action** pour adapter directement les acquis au projet professionnel.
- **Mise en pratique en entreprise des méthodes**, techniques et approches étudiées en cours.
- **Développement des capacités de communication interpersonnelle** par un apprentissage individuel et collectif.
- **Learning Expedition** en M2.
- La **rédaction et la soutenance d'un mémoire** professionnel devant un jury composé de professeurs et de professionnels, pour répondre aux exigences d'une grande école qui bénéficie d'une reconnaissance internationale.
- **Accompagnement personnalisé** pour définir et mettre en oeuvre son projet professionnel, coaching personnalisé dans le cadre du Career Booster.



Objectifs

- RÉALISER un diagnostic stratégique,
- METTRE EN PLACE une stratégie d'alliance ou de partenariats, dans un contexte européen ou international,
- MANAGER des projets et des contrats,
- RECHERCHER des fonds, monter des dossiers de financements,
- ÉLABORER et décliner un business model,
- ÉLABORER le plan marketing et le plan d'actions commerciales,

- DÉPLOYER une communication adaptée pour soutenir les engagements de son organisation,
- MOBILISER les acteurs impliqués sur le projet pour prendre une décision,
- MANAGER des équipes, en transversal et à distance, en favorisant le développement des compétences, la prise d'initiatives et l'autonomie,
- APPRÉHENDER les impacts de la transformation technologique et digitale sur les organisations,
- CONCEVOIR et mettre en oeuvre les tableaux de bord de pilotage,
- ASSURER la rentabilité d'un projet et son retour sur investissement,
- INTÉGRER la gestion du risque comme composante de la stratégie d'entreprise.



Certification

Ce programme est un titre RNCP de niveau 1 officiel certifié (Niveau 7 UE), délivré par le Ministère du travail au nom de l'État. Il ne délivre pas de grade de Master.



Modalités

Possibilité de suivre ce **parcours en une ou deux années.**

ADMISSION

Pour l'entrée en M1 :

- Bac+3 validé avec ou sans expérience professionnelle.

Pour l'entrée en M2 :

- Bac+3 et 3 ans d'expérience professionnelle
- Bac+4 validé en gestion et commerce sans expérience professionnelle
- Bac+4 validé avec expérience professionnelle (Bac +2 et expérience professionnelle avérée : conditions dérogatoires sur validation des acquis professionnels (VAP))

Date limite de candidature : 09/11/2021

Durée de la formation : du 16 novembre 2021 au 15 novembre 2022.



Public Cible

Public salarié, salarié en transition, demandeur d'emploi, étudiant. Accessible aux personnes en situation de handicap.



Tarif

9500€ par an



Financements Possibles



aFDas



Contact

Pour plus de renseignements, et pour toute inscription, contactez :
Provale Formation - formation@provale.fr / 05.34.40.07.90.

