

# MBA PERFORMANCE COMMERCIALE ET ENTREPRENEURIAT

## Formation en 2 années

### DURÉE

- 2 ans : De septembre N à Août N+2
- 777 heures réparties sur 2 ans :  
(1<sup>ère</sup> année 406h et 2<sup>ème</sup> année 371h)
- 60 jours minimum en entreprise par année

### RYTHME

- Bac+5 : Initial ou alternance (apprentissage ou professionnalisation) :  
3 jours de formation / 10 jours en entreprise

### PRÉREQUIS\*

#### 1<sup>ère</sup> année :

- Bac+3 validé (ou 180 crédits ECTS) ou Bac+2 validé et 3 ans d'expérience post Bac+2 dans le secteur tertiaire
- Passage de test d'entrée dans la spécialité
- Dossier de candidature et entretien

#### 2<sup>ème</sup> année :

- Bac +4 validé dans le domaine considéré (240 crédits ECTS)
- Passage de test d'entrée dans la spécialité
- Dossier de candidature et entretien

### VALIDATION\*\*

- Le titre « Manager en Stratégie d'Entreprise », titre reconnu par l'Etat niveau 7 (Bac+5), RNCP 37069.  
Date de publication : 23/11/2022  
Date d'échéance de l'enregistrement : 23/11/2025  
[RNCP37069 - Manager en Stratégie d'Entreprise - France Compétences](#)
- Le diplôme MBA Performance Commerciale et Entrepreneuriat (sous condition de validation du niveau B2 en anglais)
- L'obtention de 120 crédits ECTS

### OBJECTIFS

- Piloter et mettre en œuvre une stratégie commerciale
- Concevoir une politique d'entreprise adaptée à ses spécificités et à son environnement
- Élaborer la stratégie de l'entreprise et vérifier sa mise en œuvre opérationnelle
- Développer son leadership et fidéliser les équipes

↖ En initial ou en alternance  
(Apprentissage ou Professionnalisation)

### MÉTIERS VISÉS

- Directeur commercial
- Directeur de magasin
- Chef d'entreprise
- Responsable commercial

### MÉTHODES MOBILISÉES

- Des cours dispensés en face à face alternant des apports théoriques et des exercices pratiques. Une pédagogie innovante basée sur des simulations et des projets de groupe professionnels
- Une équipe pédagogique constituée de formateurs et de professionnels diplômés
- Une pédagogie intégrant suivi et résultats individuels avec une évaluation par compétences professionnelles
- Salles : wifi, informatiques, vidéoprojecteurs, bibliothèque virtuelle



### CHIFFRES CLÉS

31	89%	97%
Admis	Taux de réussite (2023-2024)	Taux de présentation aux examens (2023-2024)

\*Autre profil : contactez-nous

\*\*Sous condition de validation (voir règlement d'examen)

## 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.
- Chaque année est validée de manière indépendante de l'autre.

## CONDITIONS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi
- Délai de traitement des candidatures : 1 semaine
- Entrée en formation autorisée jusqu'au 31 octobre

Semestrialisation de chaque année.

- 1<sup>ère</sup> année généraliste, axée sur le monde de l'entreprise
- 2<sup>ème</sup> année de spécialisation professionnelle : Performance Commerciale et Entrepreneuriat



Accessibilité aux publics en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance et la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH)\*.

\*Pour tout besoin spécifique et toute adaptation contactez-nous.

## PROGRAMME

Durée de la formation : 2 ans

### 1<sup>ère</sup> année

#### Séminaire d'intégration :

- Team Building
- Créativité digitale

#### Stratégie d'entreprise :

- Maîtriser les fondements de la stratégie afin d'améliorer la performance des entreprises

#### Stratégie marketing :

- Bâtir une stratégie marketing d'entreprise et la décliner en plan marketing BtoB ou BtoC

#### Stratégie commerciale :

- Initier et accompagner la mise en place d'une démarche commerciale complète

#### Stratégie de marque :

- Mettre en œuvre sa stratégie de marque en définissant son identité et établir son plan de lancement

#### Etude de marché et comportements du consommateur :

- Identifier le profil des consommateurs et estimer la taille du marché au travers d'une recherche marketing fondée

#### Business model durable et collaboratif :

- Maîtriser les concepts clés des entreprises régénératives

#### Marketing opérationnel

#### Veille stratégique et juridique

#### Droit des affaires

#### Management de la qualité

#### Pilotage stratégique et opérationnel

#### Stratégie e-business et omnicanale

#### Distribution et logistique

### 2<sup>ème</sup> année

#### Culture entrepreneuriale :

- Développer un esprit entrepreneurial en vue de créer sa propre entreprise mais aussi transmettre cette culture à son équipe

#### Expertise commerciale :

- Maîtriser la négociation avec les acheteurs professionnels, établir des propositions commerciales adaptées, se faire connaître dans les réseaux et clubs d'entreprises

#### Management de la force de vente :

- Manager et motiver une équipe commerciale, fidéliser les collaborateurs

#### Stratégie d'achats :

- Connaître le rôle stratégique de la fonction Achats, son impact sur les résultats, et acquérir des aptitudes à négocier et contractualiser les acquis de la négociation

#### Culture et négociation :

- Négocier à l'international en tenant compte des particularités culturelles

#### Leadership

#### Conduite de changement

#### Management de projet

#### Politique de communication interne

#### Préparation aux projets professionnels :

- Mémoire professionnel (1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année)
- Pitch «Définir une stratégie d'entreprise»

#### Développement des compétences linguistiques :

- Anglais appliqué (1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année)

## POSSIBILITE DE VALIDATION PAR BLOCS DE COMPÉTENCES OU PAR LA VAE

- Le programme est découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme. La validation de la certification est également soumise à la rédaction et à la présentation orale d'un mémoire professionnel lié à une période en entreprise de 60 jours minimum.
- Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE.
- Pour ce type de parcours, adressez votre demande à [executive@ecoris.com](mailto:executive@ecoris.com)

## TARIFS



Devis et planning personnalisés à la demande (bilan de positionnement)

En savoir + sur les financements

Rendez-vous sur [ecoris.com](https://ecoris.com) pour rencontrer l'un de nos conseillers.