



## EXECUTIVE MBA MANAGER D'AFFAIRES

### PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Cette formation forme au métier de manager d'affaires, expert du développement commercial et interlocuteur clé entre l'entreprise et ses clients. Elle vous prépare à analyser les besoins, concevoir des offres sur-mesure, gérer un portefeuille clients et piloter un projet dans sa globalité, de la prospection à la facturation. Grâce à un programme alliant théorie et pratique, vous serez en mesure de relever les défis du marché actuel. Les projets et les stages / alternances en entreprise vous permettront d'appliquer vos connaissances et de renforcer votre savoir-faire dans des situations réelles.

#### DÉBOUCHÉS

- Manager d'affaires ;
- Business manager ;
- Business developer ;
- Account executive ;
- Chargé.e d'affaires ;
- Directeur.trice commerciale ;
- Sales Developer ;
- Responsable e-commerce.

#### RYTHME DE LA FORMATION

Formation en 2 ans de niveau 7.  
Formation accessible en initial ou en alternance.

#### PRIX DE LA FORMATION

En alternance : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.  
En initial : 6200,00 € la 1ère année et 6500,00€ la seconde.

#### DIPLÔME DELIVRÉ

Titre Professionnel de niveau 7 (RNCP40257).

#### Bonus de l'ESC Annecy

- Un partenariat avec une école de langue à Dubaï ;
- Un voyage d'étude ;
- Un BDE ( Bureau Des Etudiants )

#### POURSUITE D'ÉTUDES

Accès en DBA (Doctorate in Business Administration).

#### MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE :

Alternance : Semaine 1 

L	M	M	J	V
---	---	---	---	---

Semaine 2 

L	M	M	J	V
---	---	---	---	---

En entreprise : 

■
---

 En cours : 

■
---

Initial : 16 semaines de stage alternées obligatoire.

#### CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un BAC +3 ou équivalent.  
Sur dossier, tests de niveau et entretien  
Nos formations sont accessibles aux personnes en situation d'handicap.



## EXECUTIVE MBA MANAGER D'AFFAIRES

### Contenu de la formation :

#### BLOC 1 :

- Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économique fixés par le comité de direction

#### BLOC 2 :

- Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client en s'appuyant sur les processus de transformation digitale mis en place par l'entreprise

#### BLOC 3 :

- Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires

#### BLOC 4 :

- Piloter l'activité d'un centre de profit

### SYSTÈME D'ÉVALUATION EN COURS

- Contrôle continu sous forme d'études de cas, de QCM et diverses présentations orales sur leurs dossiers d'études ;
- Première année : Contrôles continus et partiels.
- Deuxième année : Contrôles continus, partiels et examen national.

### SYSTÈME D'ÉVALUATION EN ENTREPRISE

Livret d'apprentissage remis au tuteur afin d'évaluer les compétences.

### SYSTÈME PÉDAGOGIQUE

- Cours théoriques ;
- Ateliers pratique ;
- Conférences et séminaires ;
- Accompagnement individualisé ;
- Immersion professionnelle.

#### Equipements :

Ordinateurs, plateformes d'échange avec les formateurs, logiciels de spécialité (Ciel, Wordpress, Shopify, etc.).