

BAC +5

Mastère Business Management

Le Mastère Business Management forme des managers capables de concevoir et piloter des stratégies commerciales efficaces dans un environnement dynamique et compétitif. Tu développeras des compétences clés en management, gestion budgétaire, pilotage d'équipes et prise de décision stratégique.

Grâce à une approche concrète, ce programme te prépare à occuper des postes de direction ou à créer ton propre projet, et constitue un véritable tremplin pour une carrière ambitieuse et polyvalente dans le monde des affaires.

Pour plus d'informations sur le VAE, merci de prendre contact avec nous au 01 85 00 01 77



Pré-requis

Titulaire d'un diplôme Bac+3 ou Titre de niveau 6 inscrit au RNCP



Modalités

- Formation en initiale ou alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation)
- Séjour professionnel de courte durée à l'étranger pendant la 1ère année



Durée de la formation & Rythme

2 ans - 4 jours en entreprise et 1 jour en formation - Semaines pleines selon calendrier annuel



Campus

Paris et Toulouse

Mastère Business Management

Objectifs

- ✓ Bloc 1 : Élaborer la stratégie omnicanale de l'entreprise
- ✓ Bloc 2 : Concevoir un plan d'actions commerciales
- ✓ Bloc 3 : Piloter la stratégie commerciale omnicanale
- ✓ Bloc 4 : Manager les équipes commerciales

Débouchés métiers

CDD CDI Entrepreneurs Freelance

- Directeur(trice) / Responsable commercial
- Directeur(trice) des ventes
- Directeur(trice) clientèle
- Responsable Grands Comptes
- Responsable de secteur

Salaires

Tranche de salaires moyenne après un Mastère Business Management :

- **Junior** : de 35 000 à 45 000€ brut annuel (*Sources Le Monde – Enquête CGE 2024*)
- **Confirmé** : de 45 000 à 60 000€ brut annuel (*Glassdoor – Business Manager, sept. 2025*)
- **Senior** : de 60 000 à 90 000€ brut annuel (*Glassdoor – Senior Business Manager, sept. 2025*)

Programme

Programme M1

Bloc 1 : Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

- Outils d'aide à la décision et tableau de bord
- Intelligence artificielle marketing et commercial
- Droit commercial et des sociétés
- Droit de la concurrence et de la consommation

Bloc 2 : Concevoir un plan d'actions commerciales

- Stratégie d'acquisition digitale
- Modélisation de l'expérience client
- Appels d'offres
- Recherche de financements pour projets

Bloc 3 : Piloter la stratégie commerciale omnicanale

- Ethique, RSE et réglementation du numérique
- Gestion de crise et résilience commerciale
- Base de finance pour non financier
- E-Commerce et commerce international

Bloc 4 : Manager une équipe commerciale

- Outils graphiques du manager
- Management
- Gestion de projets complexes
- Assertivité

Programme M2

Bloc 1 : Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

- Analyse des marchés et des tendances (veille commerciale)
- Data driven commercial
- Positionnement commercial
- Stratégie commerciale et partenariats

Bloc 2 : Concevoir un plan d'actions commerciales

- Prospection et parcours clients
- Business plan (business model)
- Plan d'actions commerciales omnicanales
- Outils de gestion de la relation client (pilotage)
- Suivi du plan d'actions (ROI, KPIs...)

Bloc 3 : Piloter la stratégie commerciale omnicanale

- Performance commerciale de la stratégie (système d'objectifs, états financiers, KPIs, commerciaux reporting...)
- Prospection et fidélisation
- Négociation commerciale (nouvelle affaire, appel d'offres...)
- Optimisation d'une plateforme E-commerce

Bloc 4 : Manager une équipe commerciale

- Leadership et coaching
- Recrutement et fidélisation des collaborateurs
- Optimisation de la performance individuelle et collective
- Entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation