

Ce cycle est conçu spécialement pour ceux qui souhaitent acquérir l'ensemble des fondamentaux du manager opérationnel pour développer et améliorer les performances de l'entreprise. Deux années pour professionnaliser le métier de dirigeant, apprendre à développer des stratégies, maîtriser l'avenir de l'entreprise en création ou préparer efficacement la transmission. Le cursus est sanctionné par le titre certifié de «Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise» enregistré au RNCP au niveau I, sous l'autorité de C3 Institute (Fiche - code NSF 310p au JO du 29/11/2014)

Bac +5: Dirigeant d'Entreprise

Mastère: Titre certifié Niveau I

Conditions d'admission

La sélection se fait sur concours écrit (QCM, Capacité de synthèse et de logique) et après un entretien oral (projet professionnel, motivation).

Pré-requis

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un bac+3 validé ou ayant suivi un enseignement de niveau II, ou pouvant justifier de 5 années d'expérience dans le secteur.

Les métiers

- Chef d'entreprise
- Entrepreneur
- Gérant PME/PMI
- Responsable d'un point de vente
- Directeur de filiale, d'unités de services
- Directeur général adjoint
- Directeur régionaux, nationaux
- Responsable d'agence
- Direction administrative et financière

BAC +5

**COMMERCE
&
MANAGEMENT**

**ALTERNANCE
&
INITIALE**

Son rôle

Le Dirigeant Manager opérationnel d'Entreprise décide ce que produit l'entreprise, avec qui, comment, pour qui et dans quelles conditions elle intervient. La préoccupation majeure du dirigeant Manager opérationnel est que l'entreprise se porte bien et que les clients soient satisfaits.

Responsabilités

- Réaliser un audit et proposer des orientations stratégiques
- Analyser les activités de l'entreprise
- Contrôler et piloter les résultats
- Structurer et mettre en oeuvre une politique commerciale et promotionnelle

Qualités requises:

Excellent Leadership
Capacité d'adaptation
Bonne communication

Les options :

Startuper
International Skills

U1 Développement général de l'entreprise:

- Analyser les marchés selon les acteurs
- Concevoir et développer des prestations et des produits adaptés à des secteurs d'activité

U2 Définir les orientations stratégiques d'une entreprise:

- Définir des axes de développement activités
- Structurer des stratégies de développement d'entreprises
- Estimer et anticiper les besoins de ressources

U3 Pilotage économique et financier:

- Élaborer des stratégies de financement d'entreprises
- Construire des budgets prévisionnels
- Contrôler des flux financiers et piloter les résultats d'activités

U4 Développement de la politique commerciale:

- Structurer des politiques commerciales et de communication
- Développer et mettre en oeuvre des partenariats

U5 Encadrement et management des équipes :

- Structurer des organisations interne
- Définir des modes de management
- Animer les équipes et gérer les ressources humaines

U6 Enseignements transverses

Conditions d'obtention du diplôme:

L'attribution du Titre est conditionnée à l'obtention par l'étudiant d'une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20 et un minimum de 12/20 à l'épreuve du mémoire professionnel et sa soutenance, selon les critères suivants :

1ère année:

- 1. Contrôle continu** (coefficient 2): Il s'agit de la moyenne des notes obtenues au cours de l'année dans chaque module.
- 2. Business Plan** (coefficient 2): Note collective avec possibilité de minoration ou majoration individuelle
- 3. Audit stratégique** (coefficient 1): Écrit et oral

2ème année:

- 1. Contrôle continu** (coefficient 2): Il s'agit de la moyenne des notes obtenues au cours de l'année dans chaque module.
- 2. Business Game** (coefficient 2): Management opérationnel et financier d'une entreprise
- 3. Strat. Dév. Commercial** (coefficient 1): Écrit et oral
- 4. PFE Management** (coefficient 2): Écrit et oral

