

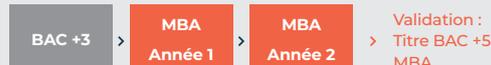
# MBA MANAGEMENT ET STRATÉGIE ASSURANCE FINANCE ET IMMOBILIER

## MANAGER EN STRATÉGIE D'ENTREPRISE

	TITRE RNCP 1 : 37069 (JO 23/11/2022)
	NIVEAU 7 : Cadre Européen des Certifications
	CODE DIPLOME 16X31018
	DIPLOME DELIVRE PAR CERTIFICATEUR : ECORIS

## Prérequis

Intégration en 1<sup>ère</sup> année : Bac +3



Autre situation : contacter GFS

## Voies d'accès à la formation

L'accès à une action de formation varie en fonction de votre parcours antérieur, de votre situation actuelle et de votre projet futur.

### Alternance

> Acquérir une expérience significative, se professionnaliser

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Formation en alternance financée par un Opérateur de Compétences (OPCO) ou un établissement public. La formation est gratuite pour le bénéficiaire.

### Initiale alternée

> Découvrir le monde de l'entreprise avec une immersion professionnelle

Formation initiale alternée financée par l'étudiant :  
Frais d'inscription annuels : 150 € net\*  
Frais de scolarité annuels : 6500 € net

\*350 € net pour les étudiants qui viennent de l'étranger.

Possibilité de demander un financement total ou partiel à l'entreprise, dans le cadre d'un partenariat éducatif.

### Formule pro

> Se réorienter (reconversion), développer et valider ses compétences

Pour les salariés, demandeurs d'emploi, indépendants, avec expérience professionnelle (selon votre statut) : Compte personnel de formation (CPF), Plan de Développement des Compétences (PDC), CPF de Transition, Promotion par l'alternance (Pro-A), Contrat de Sécurisation Professionnelle (CSP).

Votre validation peut être réalisée en VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

## Rythme de la formation

Grâce à des périodes alternées en entreprise et en centre de formation, le rythme de formation permet de concilier une formation complète avec une immersion professionnelle.

## Durée de la formation

Nombre d'heures : 1000 h. La durée du parcours de formation est modulable selon la voie d'accès.

**Public**  
Alternants, salariés, étudiants, demandeurs d'emploi, travailleurs indépendants  
 Accessible aux personnes en situation d'handicap (PSH)

**Admission**  
Candidature en ligne ou sur Parcoursup.  
Recrutement sur dossier, entretien, étude personnalisée de votre projet de formation avec un conseiller en réussite professionnelle et courrier d'admission.

## Objectifs et exemples de missions

Le titulaire du MBA exerce son activité au sein d'une entreprise ou en tant que prestataire. Il élabore une stratégie adaptée puis la déploie auprès des équipes avant d'évaluer les résultats. Il est amené à impulser et accompagner le changement en ayant recours à des ressources humaines et matérielles. C'est un stratège généraliste, capable de résoudre des problématiques complexes et d'assumer des fonctions d'encadrement, d'orientation et de conseil, d'organisation, de pilotage et de management de projet dans différents champs économiques de l'entreprise grâce à ses compétences pluridisciplinaires.

- > Piloter une étude de marché afin d'identifier le positionnement de la marque, des produits et services proposés par l'entreprise auprès de consommateurs, prospects et clients
- > Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise
- > Identifier les évolutions du marché et le positionnement que l'entreprise doit adopter
- > Définir les objectifs commerciaux à atteindre
- > Recruter et manager l'équipe de vente
- > Prospector et fidéliser les comptes stratégiques pour l'entreprise
- > Réaliser un diagnostic marketing et commercial
- > Mettre en place un plan d'actions commerciales et marketing
- > Élaborer et mettre en œuvre son plan de communication en définissant son identité de marque et le positionnement de son offre, en choisissant les médias adaptés aux cibles envisagées puis en proposant un plan de communication
- > Mettre en œuvre des outils de gestion commerciale
- > Assurer le suivi des plans d'actions et objectifs
- > Mettre en œuvre au sein de l'entreprise une démarche qualité
- > Poser un diagnostic entre les besoins du client et les solutions d'investissement
- > Conseiller le client et lui proposer des solutions adaptées en fonction de son statut social et de ses capacités d'épargne

## Suite de parcours et débouchés professionnels

Cette formation permet de poursuivre vos études vers un titre de **niveau 8** ou d'accéder à un emploi :

- > Responsable de clientèle professionnelle
- > Responsable d'agence bancaire
- > Responsable d'agence immobilière
- > Responsable d'agence de courtage
- > Responsable en cabinet d'assurance

## Encadrement

Chaque apprenant bénéficie d'une formation et d'un suivi pédagogique individualisé, encadré par les formateurs, un responsable pédagogique et un conseiller en réussite professionnelle. Les membres de cette équipe sont les interlocuteurs privilégiés de l'apprenant pour la réussite de son parcours pédagogique et professionnel.

La liste des formateurs correspondant à la formation suivie est remise avant l'entrée en formation, lors de l'entretien avec le conseiller en réussite professionnelle.

Un accompagnement individualisé se crée avant, pendant et après la formation.

## Pour aller plus loin

Pour plus de détails sur ce parcours de formation, rendez-vous sur le site de France Compétences <https://francecompetences.fr> puis entrez le code RNCP de cette fiche. Vous pourrez également télécharger la fiche **Europass** de la formation. 

Pour valoriser vos compétences et gérer votre carrière en France ou en Europe, rendez-vous sur la plateforme Europass : <https://europa.eu/europass/fr>  europass



**ENT**  
Planning, notes, ressources



**Microsoft 365**  
Adresse email et applications



**WIFI**  
& vidéoprojecteur dans chaque salle



**Logiciels métiers**  
et/ou certifications



**Bibliothèque & revues**  
à disposition



**Accès photocopieur**  
et numérisation



**Espace de vie**  
sur place

**ORGANISATION DE LA FORMATION**

Formation de 1 à 2 ans selon parcours antérieure.

La formation est multimodale avec présence en centre, formation à distance (FOAD), formation en situation de travail (FEST). Pour chaque stagiaire, un planning adapté à son statut est joint à la convention de formation.

La répartition horaire par matière ou par module est susceptible de subir des modifications en fonction du niveau initial de l'apprenant et/ou du groupe, de son parcours individualisé et de son accompagnement. Il en est de même pour le programme.

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

Pédagogie active : cas pratiques, participation à des concours, pédagogie inversée, partenariats pédagogiques avec des entreprises, thématiques professionnelles.

**DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION**

De 1 jour à 3 mois en fonction du financeur.

**HORAIRES**

La formation se déroule par demi-journées : de 8 h 15 à 12 h 00 et de 13 h 00 à 16 h 45. Des masterclass peuvent être proposées en sus après 17 h 00.

**NOMBRE DE STAGIAIRES**

Un groupe de 5 à 35 participants.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION DU PROGRAMME**

Un émargement est réalisé par demi-journée : il est signé par l'apprenant et le formateur. L'apprenant reçoit à son inscription des codes personnels pour consulter son planning, des ressources pédagogiques et ses résultats d'évaluations sur l'ENT<sup>2</sup>.

**RÈGLEMENT D'EXAMENS**

**Pour les personnes ayant suivi le cycle de formation :**

Examens écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique. L'apprenant reçoit une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action ainsi qu'un résultat de l'évaluation.

Les résultats de la soutenance et des contrôles détermineront l'obtention du titre « Manager en Stratégie d'Entreprise » inscrit au RNCP niveau 7, délivré par ECORIS (JO du 23/11/2022) et le MBA Management et Stratégie Assurance Finance et Immobilier délivré par GFS Clermont-Fd. ECORIS délivre un double diplôme « MBA Management & Insurance, Finance and Real Estate Strategy », si l'apprenant valide un niveau B2 à la certification Linguaskill.

ÉPREUVE M1	ÉVALUATIONS	COEFF.
<b>UE A : TECHNIQUES PROFESSIONNELLES</b>		
FINANCES STRATÉGIE D'ENTREPRISE	2 ÉPREUVE ÉCRITE / 2 CCF	8
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	4
<b>UE B : STRATÉGIE PATRIMOINE FINANCIER ET IMMOBILIER</b>		
PILOTAGE STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNEL	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	3
MANÈGE DE PROJET	CCF	3
CONDUITE DU CHANGEMENT	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	3
LEADERSHIP	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	3
<b>UE C : BUSINESS ENGLISH</b>		
ANGLAIS	ÉPREUVE ORALE / CCF	4
DÉBATS SOCIO ÉCONOMIQUES	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	2
<b>UE D : PROJETS PROFESSIONNELS</b>		
MÉMOIRE DE PROJET PROFESSIONNEL	2 ÉPREUVES ORALES / 2 CCF	13
DIGITALISATION MARKETING ET COMMUNICATION	ÉPREUVE ORALE / CCF	7
CONSEIL JURIDIQUE ET FISCAL	ÉPREUVE ORALE / CCF	4

La validation du M1 est nécessaire pour le passage en M2.

ÉPREUVE M2	ÉVALUATIONS	COEFF.
<b>UE A : TECHNIQUES PROFESSIONNELLES</b>		
PROTECTION DU DIRIGEANT ET DE SON PATRIMOINE	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	5
POLITIQUE DE COMMUNICATION INTERNE	CCF	2
VEILLE STRATÉGIQUE ET JURIDIQUE	CCF	3
INVESTISSEMENT IMMOBILIER	CCF	1
STRATÉGIE COMMERCIALE ET ENTREPRENEURIALE	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	2
MANÈGE DE LA QUALITÉ	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	2
<b>UE B : STRATÉGIE PATRIMOINE FINANCIER ET IMMOBILIER</b>		
ANALYSE FINANCIÈRE ET ANALYSE DES RISQUES	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	4
DROIT DES ENTREPRISES	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	3
GESTION JURIDIQUE, FISCALE ET SOCIALE	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	2
FISCALITÉ DES ENTREPRISES	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	4
AUDIT ET INGÉNIERIE SOCIALE	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	2
<b>UE C : BUSINESS ENGLISH</b>		
ANGLAIS	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF	4
	ÉPREUVE ORALE / CCF	4
<b>UE D : PROJETS PROFESSIONNELS</b>		
THÈSE PROFESSIONNELLE	2 ÉPREUVES ORALES / 2 CCF	16
PITCH	ÉPREUVE ORALE	6

**Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative :**

• Validation par blocs de compétence (ou CCP)<sup>1</sup>

L'examen peut être validé par bloc 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.

• VAE

La Validation des Acquis de l'Expérience permet de valider un certificat ou un diplôme représentant des compétences acquises lors de votre parcours professionnel. Pour ce type de parcours, consultez votre conseiller en réussite professionnelle ainsi que : <https://vae.gouv.fr/>

**APPRECIATION DES RÉSULTATS**

Consulter les indicateurs : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/>

Taux de réussite : pas de promotion antérieure

**PROGRESSION PÉDAGOGIQUE**

**1ÈRE ANNÉE**

**TECHNIQUES PROFESSIONNELLES**

**Finances**

**DIAGNOSTIC**

- Les SIC, la CAF, la VA et sa répartition
- Le bilan fonctionnel, FR, BFR et TR
- Charges variables, fixes, rentabilité économique et financière, effets de levier
- Ratios d'activité, de profitabilité, de rotation, d'investissement, d'endettement et de structure. Les tableaux de flux de trésorerie

**POLITIQUE D'INVESTISSEMENT**

- Capitalisation, actualisation, annuité, évaluation d'un actif par actualisation et taux de rendement actuariel
- BFR normatif
- Choix d'un taux d'actualisation, critères financiers de sélection

**POLITIQUE DE FINANCEMENT**

- Autofinancement, financement par emprunt, par augmentation de capital, de CB
- Les composantes du marché financier, cote des actions et obligations, taux actuariel de marché
- Le CMPC, niveau d'endettement optimal et risque de faillite
- Le plan de financement

**TRÉSORERIE**

- Budget de trésorerie
- Financement à CT et coût
- Espérance/écart type, rentabilité et risque

**Stratégie d'entreprise**

- Le processus de gestion : planification, organisation, direction et contrôle, prise de décisions
- Mise en place d'une démarche RSE
- Les concepts de base liés à l'analyse stratégique
- Les principaux outils du diagnostic stratégique
- Les choix stratégiques dans le cadre d'une démarche structurée

**Environnement juridique et fiscal**

- Le droit de propriété et ses composantes
- Les différents modes de propriété
- Les différents modes d'organisation patrimoniale du couple
- Les différentes modalités juridiques de rupture d'un couple
- Les libéralités entre vifs, les différentes solutions

**FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE**

**Pilotage stratégique et opérationnel**

- Le contrôle de gestion comme outil de pilotage de l'organisation, acteur du diagnostic stratégique et opérationnel
- L'établissement des budgets, le contrôle et l'analyse des écarts
- Le contrôle de gestion comme acteur du pilotage stratégique et opérationnel

**Management de projet**

- Outils d'évaluation de besoins : QQOQCP, diagramme d'Ishikawa
- Outils de planification et d'affectation de tâches : RACI, PERT, GANTT
- Le processus de changement : types de changement, facteurs déclenchants
- Les outils de diagnostic et de pilotage
- Construction d'un projet, les outils organisationnels, de co-construction
- Les outils et l'application des méthodes agiles
- La psychologie individuelle en situation de changement : cycles du deuil, résistances

**Leadership**

- Définir le leadership et appréhender les styles de leadership
- La différence entre Manager et Leader
- Techniques de prise de parole en public
- Mieux se connaître et développer sa confiance en soi
- Les outils et méthodes pour fédérer, valoriser et faire performer une équipe

**BUSINESS ENGLISH**

**Anglais (1ère et 2ème année)**

- Vocabulaire général et professionnel, grammaire variée

- Expressions idiomatiques et de verbes prépositionnelles
- Phonologie : accent et intonation facilement compréhensible par un natif
- **Débats socio économiques**
- The capitalism yesterday and today
- Growth: Capital factor Labour Technology
- Sustainable Economy
- The Green Economy Levers
- Labour market and education

**PROJETS PROFESSIONNELS**

**Digitalisation marketing et communication**

- Savoir définir une stratégie de marketing digital et créer un message
- Savoir construire et planifier des campagnes de communication digitales
- Connaître les grandes étapes et les critères pertinents pour constituer un cahier des charges efficient permettant de cadrer la construction d'un site internet
- Connaître les différentes techniques d'animation des réseaux sociaux
- Savoir rédiger un article de blog, un e-book, une newsletter, un email commercial
- Savoir mesurer l'impact des actions à l'aide de KPI en fonction des budget. Savoir calculer un ROI

**Conseil juridique et fiscal**

- Le calcul de l'impôt
- Présenter les différentes formules de sortie avec leur impact fiscal
- Maîtriser la situation fiscale du client
- La procédure TRACFIN
- Mesurer le risque

**MÉMOIRE DE PROJET PROFESSIONNEL**

Réaliser un projet innovant mobilisant les connaissances acquises dans le cadre de la formation centré sur l'étude d'un cas concret ou d'une problématique d'entreprise. L'accent est mis sur l'analyse de l'environnement stratégique de l'organisation étudiée. Véritable mission consultante, avec un objectif précis, ce mémoire est apprécié par rapport à la capacité de l'étudiant à articuler la théorie et la pratique.

**2ÈME ANNÉE**

**TECHNIQUES PROFESSIONNELLES**

**Protection du dirigeant et de son patrimoine**

- Savoir déterminer la structure juridique adaptée en fonction de l'activité et de l'environnement de l'entrepreneur
- Connaître les différentes formes de détention de l'immobilier d'entreprise
- Identifier et bâtir des mesures juridiques de protection du dirigeant et de sa famille
- Principes de la vente et de la transmission d'entreprise
- Connaissances relatives aux mesures de protection vis-à-vis des associés, salariés, agents commerciaux

**Politique de communication interne**

- Les enjeux de la communication interne
- Les différents interlocuteurs et leur rôle dans la communication
- Les phases clés de son plan de communication interne
- Les outils de la communication interne

**Veille stratégique et juridique**

- Connaissance des sources juridiques fiables
- Culture générale sur les règles juridiques qui régissent la vie en société
- **Investissement immobilier**
- Marché de l'immobilier et stratégie immobilière
- Modes d'acquisition
- Gestion de patrimoine immobilier
- Fiscalité immobilière et desfiscalisation
- Performance d'un investissement immobilier

**Stratégie commerciale et entrepreneuriale**

- La recherche d'idées, l'approche du marché et le plan d'actions commerciales

- De la notion de devis à la notion de proposition commerciale complète
- Savoir utiliser les fonctionnalités d'outils gratuits et basiques de suivi commercial
- Le métier d'acheteur, les solutions pour résister à la pression, les techniques de négociation
- De LinkedIn à la fréquentation d'associations à but professionnel

**Management de la qualité**

- Les «signes de la qualité», les différences entre la qualité finale d'un produit ou d'un service et la notion de SMQ
- Le déroulement et la démarche de mise en place d'un SMQ jusqu'à l'audit de certification
- Gérer au delà de l'audit, la notion d'amélioration continue (PDCA)

**STRATÉGIE PATRIMOINE FINANCIER ET IMMOBILIER**

**Analyse financière et analyse des risques**

- La liasse fiscale : lecture détaillée
- Techniques de l'analyse financière par les ratios (rentabilité, structure financière et trésorerie)
- Les informations indispensables à l'audit financier et économique de l'entreprise, pour bien gérer les risques
- Les différents risques – listage
- La cotation d'une entreprise et/ou d'un dirigeant

**Droit des entreprises**

- Le fonctionnement des différents types d'entreprises (individuelles ou sociétés : SARL, SA, SAS, sociétés civiles)
- Les différents statuts juridiques du chef d'entreprise
- Les étapes juridiques de la création, la reprise et la transmission d'entreprise
- Le droit du financement de l'entreprise
- Les dispositifs d'alerte et de traitement des difficultés en entreprise

**Gestion juridique, fiscale et sociale**

- Droit des contrats
- Droit pénal des affaires e procédure pénale
- Droit de la concurrence
- Le gouvernement d'entreprise
- **Fiscalité des entreprises**
- Les différents impôts qui frappent l'entreprise et l'entrepreneur
- Le choix du régime fiscal le plus favorable quant au choix de l'entreprise
- Calcul de l'impôt des entreprises
- L'impact de la TVA sur la trésorerie d'entreprise

**Audit et ingénierie sociale**

- Les régimes de retraite
- Les régimes de prévoyance
- Les produits retraite
- Les produits de prévoyance
- Les assurances de l'entreprise et du chef d'entreprise

**PROJETS PROFESSIONNELS**

Pitch « Définir une stratégie d'entreprise »

**THÈSE PROFESSIONNELLE**

Le travail de thèse professionnelle traitera de problématiques afférentes aux stratégies de décision de l'entreprise. Le stagiaire s'appuiera sur l'analyse des environnements interne et externe de l'entreprise et conceptualisera les modèles d'analyse, d'exploitation et de contrôle. Il devra préconiser des orientations et des solutions répondant à la problématique posée.

**ACCOMPAGNEMENT, CONDUITE DE PROJET ET ÉVALUATIONS**

- Accompagnement individualisé et collectif (entreprise, formation, dossiers...)
- Thématiques
- Évaluations sommatives et formatives

<sup>1</sup> RNCP : Répertoire National de la Certification Professionnelle

<sup>2</sup> ENT : Espace Numérique de Travail

<sup>3</sup> CCP : Certificat de Compétence Professionnelle

