

MASTÈRE BUSINESS UNIT MANAGER

3 MENTIONS

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MANAGEMENT FINANCIER

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES



LES + DE L'ALTERNANCE

- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- FORMATION GRATUITE
- 1 DIPLÔME, 1 MÉTIER
- INSERTION PROFESSIONNELLE
- SALAIRE

LIEU DE FORMATION
SITE D'ANGOULÊME

SKALE - CHARENTE BUSINESS SCHOOL business-school@ccicharente-formation.fr

Administration : 05 45 90 13 27

www.ccicharente-formation.fr



MASTÈRE BUSINESS UNIT MANAGER

3 MENTIONS

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MANAGEMENT FINANCIER

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

Objectifs : Le Business Unit Manager possède une vision stratégique de l'entreprise et de son environnement, tout en ayant les capacités à mener des projets opérationnels. Son poste se situe entre réflexion et action. Véritable entrepreneur, il a en charge le développement des activités de l'entreprise à partir de nouvelles idées (nouveaux produits, services, partenariats, clients...). Sa mission principale est de rechercher de nouveaux leviers de croissance de l'entreprise, il doit apporter des solutions pour développer le chiffre d'affaires, associées à la rentabilité de manière directe, grâce à de nouveaux clients ou de nouveaux produits, ou de manière indirecte, grâce au marketing et à la communication. Il s'appuie sur les fonctions commerciale, marketing, financière et juridique pour soutenir l'accroissement de la rentabilité de l'entreprise.

93* % **94*** % *Taux de réussite à l'examen national (session 2020)*
*des entreprises recommandent notre CFA

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site
www.ccicharente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite

*** Référentiel RNCP - France Compétences
www.francecompetences.fr/recherche/mcp/35199



*** Certification professionnelle « Manager option Retail ou Wholesale » enregistrée pour 3 ans au RNCP (fiche RNCP 35199) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de la commission de la certification du 20/01/2021 au niveau de qualification 7, avec le code NSF 312p, sous l'intitulé « Manager option retail ou wholesale », avec effet jusqu'au 20/01/2024, délivré par C3 Institute, l'organisme certificateur.

Cette certification est constituée de 5 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un diplôme Bac +3
- Concours d'entrée : entretien individuel et test écrit.
- Se pré-inscrire sur le site internet : www.ccicharente-formation.fr
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

Organisation des études

- Statut : contrat d'apprentissage
- Durée : 2 ans
- Validation du Titre certifié de niveau 7
- Certification professionnelle « Manager option Retail ou Wholesale » au niveau de qualification 7, RNCP 35199 délivré par C3 Institute, l'organisme certificateur.
- Tarif : formation financée dans le cadre de l'apprentissage

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Entreprises de biens ou services de toutes tailles et de tous secteurs d'activités

FORMATION

5 blocs de compétences :

- Bloc 1 : Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une Business Unit orientée relation client
- Bloc 2 : Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une Business Unit
- Bloc 3 : Pilotage de la performance économique et financière d'une Business Unit
- Bloc 4 : Management des équipes et des projets d'une Business Unit
- Bloc 5 : Développement du Retail ou Wholesale Management Gestion d'entreprise

APTITUDES RECHERCHÉES

- Sens du travail en équipe et de l'organisation
- Capacité d'écoute et d'analyse
- Capacité à gérer des projets
- Aisance relationnelle et sens des responsabilités

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Analyser des marchés
- Définir les objectifs stratégiques et opérationnels
- Définir la politique de marque, la politique de produit
- Développer une culture d'entreprise centrée client

- Identifier et suivre les indicateurs de performance
- Caractériser et élaborer la politique marketing et commerciale
- Assurer le développement commercial de la BU
- Mobiliser les différents services de la BU
- Etudier et interpréter les tableaux de bord économiques et financiers pour orienter le pilotage de l'activité
- Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel et les marges contributives
- Assurer la pérennité financière et économique de la BU
- Identifier et définir les besoins RH / Recruter et constituer son équipe – Fédérer et mobiliser les équipes
- Accompagner les évolutions RH

MOYEN PÉDAGOGIQUE

- Salles de cours dédiées, plateformes numériques pédagogiques et études de cas.

DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à 3 mois avant et après la date de début de formation au CFA.

MÉTHODE MOBILISÉE

- Alternance d'apports théoriques et pratiques en présentiel et /ou en distanciel

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Etude de cas, mise en situation, Business Game, rapport de Management, jeu d'entreprise, Pecha Kucha

... ET APRÈS LA FORMATION...

- Vie active

