



MBA Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise

Titre certifié Niveau I inscrit au RNCP
Bac +5

Le Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise décide de l'orientation de l'entreprise, du choix de ses partenaires et des conditions de son activité. Ses préoccupations majeures sont la pérennité et le développement de l'entreprise, ainsi que la satisfaction du client. Le Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise anime une équipe, résout des problèmes techniques et/ou opérationnels. Il négocie en externe avec ses clients et ses fournisseurs, les établissements financiers ou l'administration et en interne avec les partenaires sociaux.

Dans une petite structure, le Dirigeant Manager Opérationnel doit être polyvalent car le plus souvent l'équipe dirigeante est très réduite.

Dans une structure moyenne, la spécialisation fonctionnelle permet au Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise de se consacrer, en coordination avec le chef d'entreprise, à la détermination d'une vision stratégique globale au service de la performance de l'entreprise et de ses hommes.



Qualités personnelles requises

- Sens des responsabilités
- Esprit et faculté d'analyse
- Exigence et rigueur dans le travail
- Grande culture générale
- Prise d'initiatives
- Capacité managériale



Perspectives professionnelles

- Chef d'entreprise
- Dirigeant de PME-PMI
- Directeur régional et national
- Responsable d'agence



Conditions d'admission

Le Titre Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise est ouvert aux étudiants titulaires d'un Bac+3 ou ayant suivi un enseignement de niveau II, ou aux personnes pouvant justifier de 3 années d'expérience dans le secteur d'activité. L'admission se fait sur étude de dossier, entretien et test d'admission.



Rythme de la formation

La scolarité est dispensée par alternance ou en stage longue durée, de septembre à juin.
1 jour en école et 4 jours en entreprise.

BREST
02 98 42 22 20

LORIENT
02 97 83 62 07

MBA Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise

Arrêté du 19 novembre 2014 publié au Journal Officiel du 29 novembre 2014 en partenariat et délivré par C3 Institute.
Certification accessible par la VAE.



Modalités d'évaluation

1ère année Audit stratégique COEF 2 Écrit + Oral <i>Audit sur les états internes d'une entité</i>	1ère année Business Plan COEF 4 Écrit + Oral <i>Création d'entreprise ou proposition d'une stratégie commerciale pour une entité</i>	2ème année Développement commercial COEF 2 Écrit + Oral <i>Stratégie de développement commercial d'une entité</i>	2ème année Business Game COEF 2 Oral <i>Jeux d'entreprises</i>	2ème année PFE COEF 4 Écrit et Oral <i>Projet de fin d'études portant sur une expérience professionnelle</i>
---	--	---	--	--

Programme

1ère année

Développement général de l'entreprise

- Rechercher des informations sur les marchés pour étudier les secteurs d'activités et recenser les acteurs
- Etudier les résultats d'activité d'une entreprise pour orienter le développement de ses prestations

Positionnement stratégique

- Etudier les résultats d'activités et les résultats économiques pour réaliser un audit de situation
- Structurer des stratégies de développement d'entreprises en prenant en compte l'économie sociale
- Estimer et anticiper des besoins en ressources

Pilotage économique et financier

- Analyser les coûts et la rentabilité d'activités pour optimiser les performances économiques
- Analyser des tableaux comptables et financiers pour évaluer les situations économiques et analyser les résultats

Encadrement et management

- Modéliser les fonctionnements pour réaliser des organigrammes et régir les relations entre services
- Programmer des résultats pour construire des objectifs collectifs et individuels
- Analyser le fonctionnement des services pour structurer des modes de management

2ème année

Pilotage économique et financier

- Analyser les budgets de fonctionnement des services pour opérer des cadrages budgétaires
- Sélectionner des indicateurs adaptés pour structurer des outils de pilotage d'activités et de résultats
- Elaborer des ratios et définir des seuils pour contrôler les résultats d'activités
- Réaliser des suivis d'évolution des charges exceptionnelles et d'exploitation pour anticiper et prévenir les dépassements
- Exploiter des tableaux de bord et des rapports d'exploitation pour piloter les activités

Développement de la politique commerciale

- Collaborer avec des responsables de services pour structurer des stratégies marketing et commerciales et déterminer des plans de communication
- Développer et mettre en oeuvre des partenariats

Encadrement et management

- Evaluer les besoins internes de collaboration pour développer des outils et des systèmes de communication
- Evaluer les performances de collaborateurs pour programmer des évolutions internes et encadrer les progressions
- Développer une politique de gestion des Ressources Humaines adaptées aux caractéristiques de l'entreprise

En partenariat avec



C3 Institute



Réseau ORION

Nombre de places limité à 20

www.escam.bzh