



Le titulaire de ce diplôme 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 PME, il doit être polyvalent car le plus souvent l'équipe dirigeante est très réduite.

Dans une TPE, 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 collaborateurs.



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

- Directeur commercial
- Directeur de centre de profit
- Responsable de développement commercial



Conditions d'admission

Le Bac+5 Commerce - Management & Stratégie 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 de motivation et tests d'admission.
Accessible à la reconversion, aux demandeurs d'emploi et aux salariés.



Rythme de la formation

La scolarité est dispensée en alternance de septembre à juin.
1 jour à l'école et 4 jours en entreprise.

Bac+5 Commerce

Management & Stratégie d'Entreprise

Titre certifié Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise.

Arrêté du 31 janvier 2018 publié au Journal Officiel du 8 février 2018 en partenariat et délivré par C3 Institute.



Modalités d'évaluation

<p>1ère année Écrit + Oral</p> <ul style="list-style-type: none">- Contrôle continu Coef 1- Stratégic Game Coef 1 <p>Étude de cas Stratégie de développement : Analyse Réflexion</p>	<p>1ère année Écrit + Oral</p> <ul style="list-style-type: none">- Diagnostic Stratégique Coef 1 <p>Audit : Mise en place et présentation d'un rapport sur les orientations d'une entreprise</p>	<p>2ème année Écrit + Oral</p> <ul style="list-style-type: none">- Contrôle continu Coef 1- Business Game Coef 1 <p>SWOT Business Plan Lettre aux actionnaires</p>	<p>2ème année Écrit Coef 1</p> <ul style="list-style-type: none">- Rapport d'Étonnement Coef 1 <p>Oral - "Pecha Kucha" 20 diapositives en 6 mn et 40 s Stratégie de développement commercial d'une entreprise</p>	<p>BLOC 5</p> <p>Rapport de Mission Coef 1</p> <p>Écrit et Oral</p> <p>Rapport de 30 à 50 pages Problématique Analyse Préconisations</p>
---	---	---	---	--



Programme

1ère année

Bloc 1 - Déterminer les enjeux et les objectifs d'une entreprise 30 crédits ECTS

- Analyser des marchés selon les secteurs économiques pour préparer son plan stratégique
- Concevoir des prestations et des produits adaptés à des secteurs d'activités spécifiques pour développer, pérenniser une entreprise

Bloc 2 - Définir les orientations stratégiques d'une entreprise 30 crédits ECTS

- Réaliser un audit de la situation de l'entreprise pour déterminer les ressources mobilisables
- Elaborer des stratégies de développement d'entreprise pour satisfaire aux enjeux de l'entreprise
- Evaluer des besoins en ressources pour que les plans d'actions puissent être mis en oeuvre

Les + de la formation

- Passage de la Certification Voltaire
(Reconnaissance du niveau orthographique valable 4 ans)

2ème année

Bloc 3 - Orienter la croissance économique et financière d'une entreprise en fonction de sa conjoncture 15 crédits ECTS

- Analyser des résultats pour élaborer des modèles économiques adaptés au contexte de l'entreprise
- Interpréter des tableaux de bord économiques et financiers pour orienter le pilotage de l'activité
- Affecter des ressources pour optimiser la rentabilité et la valorisation de l'entreprise

Bloc 4 - Diriger le développement commercial et promotionnel d'une entreprise 15 crédits ECTS

- Structurer une politique marketing et commerciale novatrice pour promouvoir les activités de l'entreprise
- Décider des modes et modalités de communication interne et externe pour déployer la politique choisie
- Construire des partenariats commerciaux ciblés pour consolider le développement des activités de l'entreprise

Bloc 5 - Manager des équipes 30 crédits ECTS

- Définir des organisations et des modes de fonctionnement pour fédérer et faciliter les relations interservices
- Définir des modes de management pour mobiliser les équipes
- Décider des outils à mettre en place pour favoriser le travail collaboratif et la communication en interne ou à distance
- Développer une politique de gestion des ressources humaines pour valoriser et faire évoluer les compétences des collaborateurs

1000h d'enseignement sur les 2 ans
Nombre de places limité à 20

ESCAM

École de Brest - 22 rue de l'Eau Blanche - Tél. 02 98 42 22 20 - brest@escam.bzh
École de Lorient - 12 rue Eugène Pottier - Tél. 02 97 83 62 07 - lorient@escam.bzh

Site Internet : www.escam.bzh