

Eligible CPF

Bac+5

100% en ligne



Durée estimée*:

110h
4 mois



Tarif pour les particuliers :

2 090 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Bloc de compétences
Niveau 7
(Bac+5)


En partenariat académique avec **ESG**

Cette formation vous permet de **maîtriser les outils essentiels de comptabilité analytique** et **construction des principaux indicateurs de bord** pour le pilotage commercial et la gestion d'une business unit.

Vous serez capable de :

- Réaliser un diagnostic stratégique d'une organisation
- Élaborer un dispositif de veille scientifique, technique, technologique, réglementaire, sectorielle et concurrentielle
- Identifier les opportunités de développement en France ou à l'international de l'activité de sa business unit
- Élaborer la stratégie de développement d'une business unit
- Piloter les outils de suivi et mesure de l'efficacité de la stratégie de développement d'une business unit
- Défendre la stratégie de développement d'une business Unit auprès de la direction générale

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : (?)

✓ **Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de compétences** 

Bloc de compétences "Conception de la stratégie globale de sa business unit à partir d'un diagnostic stratégique et opérationnel" du Titre RNCP "Manager de Business Unit" de ESGCV, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 35961 par décision de France compétences du 15/10/2021

✓ **Attestation de fin de formation**  &

ESG

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Inclus dans votre formation :

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)
- Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾
- Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.

** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Elaborer et piloter une stratégie commerciale

Comprendre la réflexion stratégique

- La notion de marché
 - La prise en compte des marchés
 - La compréhension de la stratégie d'une entreprise
 - Les fondamentaux de la stratégie d'entreprise
 - L'analyse stratégique : Enjeux et démarche
 - Les forces d'une business unit
-

Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement commercial

- L'analyse de l'environnement global de l'entreprise
 - La mise en oeuvre d'études qualitatives
 - La création d'un échantillon pour étude qualitative
 - Les types d'études quantitatives
 - La réalisation d'une enquête
 - Le comportement individuel et social du consommateur
 - Les insights consommateurs
-

Analyser les ressources de la direction commerciale

- Les facteurs clés de succès
 - L'analyse de la chaîne de valeur
 - Le processus de création de valeur
 - L'analyse stratégique et l'analyse du portefeuille clients
-

Déterminer les choix et les décisions stratégiques de la direction commerciale

- L'analyse et le diagnostic stratégique
 - Du métier de l'entreprise à la segmentation stratégique de ses activités
 - De la stratégie globale à la stratégie marketing
 - La méthodologie du processus stratégique
-

Comprendre la veille et ses enjeux

- La veille
 - La veille et l'innovation
 - La veille sociétale/comportementale
 - La veille concurrentielle et sectorielle
 - Les études complémentaires à la veille
 - Le benchmark
 - Le bench concurrentiel
 - Le benchmark digital
-

Analyser et exploiter les informations et en organiser la diffusion

- Les outils digitaux de la veille
 - Les sources d'informations
 - L'identification des informations à recueillir
 - L'organisation de la veille sur les réseaux sociaux
 - Optimiser la diffusion des informations
-

Evaluer la concurrence de la Business Unit

- L'analyse de l'entreprise face à la concurrence
 - La notion de concurrence et diversité concurrentielle
 - Les stratégies concurrentielles
 - L'analyse concurrentielle
-

Concevoir une stratégie à l'international

- Le business modèle canevas
 - Etude de nouveaux business modèles ayant fait leurs preuves
 - Les nouveaux business modèles émergents
 - Le développement à l'international
 - L'adaptation de l'offre sur un marché international
-

Fixer les objectifs pertinents de la direction commerciale

- Le choix des objectifs stratégiques
 - La fixation d'objectifs
 - La relativité des objectifs
-

Adapter la stratégie globale à la direction commerciale

- BU : les différentes stratégies
 - Les modes de croissance
 - Le rôle des dirigeants et du comité exécutif
 - Les stratégies au cours du cycle de vie de la BU
 - L'exploitation des outils de business intelligence
-

Déterminer les conséquences des décisions sur la direction commerciale

- Freins et obstacles à la prise de décision
 - L'acceptation de la décision
 - Les impacts dans une démarche internationale
 - L'évaluation des conséquences d'une décision
 - Application
-

Déterminer les indicateurs de performance indispensables à la direction commerciale

- Présentation et définition des concepts
 - Le reporting
 - Le suivi du reporting
-

Piloter les outils de mesure

- Les outils de mesure de l'efficacité
 - La construction d'un tableau de bord opérationnel
 - Les modalités de suivi
 - La mise en place d'un tableau de bord et le suivi des KPI
-

Auditer les résultats de la direction commerciale

- L'analyse des données statistiques
 - Les représentations graphiques
 - La mesure de la performance commerciale
 - La méthode Six Sigma
-

Concevoir le business plan de la BU

- La préparation et la structuration du business plan
- La faisabilité économique et financière du business

plan

Planifier la stratégie de la direction commerciale

- Le pilotage de l'action commerciale
- L'évaluation des besoins en personnel
- L'ajustement des besoins
- Le planning des actions
- La gestion du temps

Convaincre son auditoire

- Des présentations de résultats impactantes
- Les fondamentaux de la prise de parole en public
- La préparation des conditions matérielles
- L'optimisation de son intervention pour atteindre ses objectifs
- Négocier avec sa direction

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation, le candidat doit :

- Avoir validé un diplôme ou un Titre certifié de niveau 6 (Bac+3)

OU

- Avoir validé 180 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

OU

- Via un dossier VAPP retraçant l'expérience professionnelle (validation des acquis professionnels et personnels, sur étude par la direction pédagogique) :

- Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau 5 (Bac+2) et justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

- Avoir validé le Baccalauréat ou un Titre de niveau 4 et justifier d'une expérience professionnelle de 4 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

- Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau 3 (CAP/BEP) et justifier d'une expérience professionnelle de 6 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

Si vous ne remplissez pas ces conditions, contactez nos conseillers pour étudier votre admissibilité.

Expérience professionnelle et stage :

Examen :

Mois d'examen : Juin, Décembre

Lieu : En ligne

Le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- Réalisation et validation d'une épreuve écrite de type étude de cas basée sur des problématiques d'entreprises données en marketing et/ou commerce
- Réalisation d'une vidéo de présentation du livrable (les étapes, la méthodologie, rendu/ synthèse générale, observations éventuelles (limites ou obstacles rencontrés) et REX)

Certification :

Certification : Bloc de compétences "Conception de la stratégie globale de sa business unit à partir d'un diagnostic stratégique et opérationnel" du Titre RNCP "Manager de Business Unit" de ESGCV, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 35961 par décision de France compétences du 15/10/2021

Certificateur : ESG Ecoles de commerce

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr