

MBA Management Commerce et Entrepreneuriat (1ère année)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ECOLE PIGIER-MBWAY
Kelly CABIROL
06.08.36.89.87
kelly.cabirol@cie-formation.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Concours
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Conditions d'accès :

MBway accorde une grande importance à la sélection de ses étudiants, à la cohérence de leur motivation, de leur potentiel et de leurs valeurs avec les objectifs pédagogiques et professionnels de ses enseignements. Prérequis, dossier de candidature et examen d'entrée sont similaires pour les 9 MBA, seul le niveau d'anglais exigé pour le MBA Management International Business diffère car plus élevé. Vous repartez de nos sessions avec votre profil de compétences écrit et personnel. Être titulaire d'un diplôme titre de niveau Bac+2, Bac+3 ou Bac+4 Ou attester de l'obtention des crédits ECTS correspondants Dossier de candidature CV, justificatifs diplômes Lettre de motivation : personnalité, projet professionnel Lettre de recommandation d'activité (professionnelle, sportive, artistique, associative...) et/ou académique (TOEIC, TOEFL, Brevet d'état, recommandation enseignant ou directeur d'études...) Examen d'entrée Présentation collective des exigences en matière de compétences emploi et métier Mise en situation professionnelle individuelle Tests de logique et de Culture Générale Test d'anglais en ligne, évaluant immédiatement le niveau européen du candidat et proposant un parcours de progression (écrit et oral)

Prérequis pédagogiques :

Diplôme de Bac+4/+5

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le MBA Management, Commerce et Entrepreneuriat a pour objectif de former nos étudiants aux compétences en marketing et développement commercial tout en développant leurs comportements entrepreneuriaux : créativité, initiative, autonomie, responsabilité. Les étudiants bénéficient d'une formation intensive en négociation, innovation commerciale, management de projet et gestion Grands Comptes. Ce MBA ouvre également sur la création d'entreprise en abordant des thématiques indispensables à tout futur entrepreneur : management des ressources humaines, ingénierie du financement, conduite de projet entrepreneurial... Dans l'esprit de l'organisation européenne des études, le MBA Management, commerce et entrepreneuriat en formation initiale ou en alternance proposé par l'école MBway apporte : Un savoir-faire professionnel de haut niveau à des jeunes ou des adultes à fort potentiel L'insertion ou la progression professionnelle au sein d'entreprises françaises et internationales Les co

Contenu et modalités d'organisation

Bac+4 : MBA1 Formation marketing et commerce de niveau MBA1 - Bac+4 ; valide 60 crédits ECTS après : Formation académique en France ou en université partenaire à l'étranger Stage de longue durée, rythme alterné Business Game >>> Dossier d'inscription STRATEGIE Analyse stratégique Management des ressources humaines Culture d'entreprise et management interculturel Diagnostic financier et évaluation de projets Processus de management de projet Contrôle de gestion DEVELOPPEMENT MARKETING Intelligence économique Marketing international Achat international Stratégie Digitale Environnement économique International APPLICATIONS PROFESSIONNELLES Pacte Langues Pacte Employabilité Mémoire Bac+5 : MBA2 / Titre niveau 1 certifié par l'état Formation marketing et commerce de niveau MBA2 - Bac+5 valide 60 crédits ECTS et permet l'obtention d'un titre niveau 1 certifié par l'Etat après : Stage de longue durée, rythme alterné Réalisation d'une mission d'expertise Start'Up Challenge La mission d'expertise Elle consiste en une mission élaborée conjointement avec une entreprise, comportant des objectifs précis et mobilisant des connaissances techniques et théoriques. La démarche doit être celle d'un professionnel et se traduit par la rédaction d'un mémoire de 50 pages et d'une soutenance orale. Exemples de sujet : Géolocalisation enjeux et limites, Les opportunités liées aux marchés émergents, Mise en place de la gestion de la relation client et conséquences sur le modèle économique, Les leviers d'action d'une exportation réussie sur des marchés difficiles. >>> Dossier d'inscription MANAGEMENT ET DIGITAL Management et développement stratégique Management commercial Management d'équipes E-business Web marketing et Community management GESTION ET ENTREPRENEURIAT Gestion et pilotage d'activité commercial Conduite de projet entrepreneurial Ingénierie de financement / Business Plan Valorisation des entreprises, négociation et audit Maîtrise de la performance DEVELOPPEMENT ET STRATEGIE MARKETING Développement stratégique des affaires Optimisation des contrats commerciaux Supply Chain Expertise commerciale et

...
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Modularisé

Validation(s) Visée(s)

Manager du développement commercial - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)



Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Fin de cursus Bac+5

Calendrier des sessions

Numéro
Carif

Dates de formation

Ville

Organisme de formation

Type
d'entrée

CPF

Modalités

00216945

du 22/09/2020 au
24/08/2021

Bègles (33)

ECOLE PIGIER-
MBWAY



00222327

du 21/09/2021 au
24/08/2022

Bègles (33)

ECOLE PIGIER-
MBWAY

