

MANAGER DES ORGANISATIONS, MASTÈRE EUROPÉEN

OPTION COMMERCE

Niveau 7

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS : Pour l'accès direct en Manager Des Organisations option Commerce, il faut être titulaire d'un BAC+3 ou titre professionnel de niveau 6 (Eu), ou de 180 crédits ECTS (dans les filières management, marketing, gestion, RH) et avoir validé le niveau d'anglais correspondant au niveau B1. Admission sur dossier, entretien et test de sélection FEDE.

Pré-inscription possible toute l'année en ligne sur : www.dijonformation.com et www.chalonformation.com

PROCHAINE RENTRÉE : SEPTEMBRE 2025



2 ans | 908 h



Campus
Dijon-Chalon



1 à 2 semaines
en formation



Niveau 7

FORMATION EN PRESENTIEL

CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Dans un contexte concurrentiel où la mondialisation et la transformation digitale bouleversent les sphères de notre société, les organisations font face à de nombreux défis qui nécessitent plus de flexibilité et une évolution des pratiques managériales afin de s'adapter à un marché en perpétuelle mutation. Ainsi certaines tendances sont à considérer :

- Développer une stratégie calibrée
- Piloter le changement
- Considérer les aspirations individuelles
- Développer un management collaboratif
- S'adapter au contexte générationnel et interculturel
- Négocier et vendre à l'international

COMPÉTENCES VISÉES

- Élaborer et diffuser la stratégie globale d'une organisation : Le manager des organisations a la charge de la construction de la stratégie globale de l'organisation ainsi que de sa stratégie. Il doit donc procéder à une analyse interne et externe de l'environnement, construire et présenter des orientations stratégiques et élaborer et diffuser la feuille de route
- Piloter la mise en œuvre de la stratégie globale d'une organisation : Le manager des organisations contrôle, analyse et ajuste la stratégie en fonction des résultats intermédiaires, il s'assure du suivi des projets et adapte les objectifs en fonction de la performance, il pilote les différents acteurs stratégiques de l'entreprise.
- Manager les équipes : Le manager des organisations encadre mobilise et pilote l'ensemble des équipes. Il anime les équipes et les Hommes en collectif mais également en individuel. Son rôle est également la gestion des équipes et des compétences.
- Diriger la stratégie de développement marketing et commercial d'une organisation : Le manager des organisations a en charge la définition de la stratégie marketing et commerciale en concevant une stratégie adaptée. Il assure le pilotage de déploiement des plans marketings et commerciaux.

DÉBOUCHÉS

- Chef d'entreprise, créateur ou repreneur d'entreprise
- Directeur général de filiale
- Directeur membre du comité de direction
- Directeur fonctionnel (commercial, marketing, juridique, finance, ressources humaines, supply chain, logistique, export)
- Directeur d'unités opérationnelles au niveau unitaire, régional, national ou mondial
- Directeur / Manager de zone, filiale, d'unité, de services
- Directeur général adjoint / Directeur adjoint
- Gérant
- Directeur de service, département, unité, d'agence
- Directeur de projet / Manager de projet
- Directeur du développement
- Directeur des ventes
- Consultant dans des cabinets de conseil orientés vers le management stratégique et opérationnel, les ressources humaines, les achats, l'expertise comptable
- Manager des organisations
- Manager international

* La certification professionnelle de Manager des organisations est enregistrée au RNCP par CDE FEDE France et reconnue par l'État au niveau 7. Fiche RNCP n° 35280, enregistrée le 10 février 2021, code NSF 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion. Certification professionnelle accessible par la VAE : <https://www.fede.education/vae/> . <http://www.vae.gouv.fr>

Bloc 1 : Élaborer et diffuser la stratégie globale d'une organisation

- Construire une perspective globale des activités de l'organisation afin d'identifier ses potentialités et ses marges de manœuvre
- Évaluer les forces et les faiblesses de l'organisation au regard des risques et des opportunités du secteur d'activité afin d'assurer son bon positionnement à moyen et long terme
- Définir les objectifs stratégiques et le plan d'action correspondant
- Présenter les orientations stratégiques et financières à l'aide du business plan aux différentes parties prenantes
- Formuler et décliner la vision stratégique de l'organisation en termes de culture et de projet d'entreprise, de valeurs et d'image
- Formaliser la politique générale pour permettre d'allouer les ressources matérielles, humaines et financières
- Diffuser la stratégie et la feuille de route aux unités opérationnelles et aux fonctions clés de l'organisation

Bloc 2 : Piloter la mise en œuvre de la stratégie globale d'une organisation

- Piloter le fonctionnement structurel de l'organisation afin de garantir sa pérennité
- Piloter le développement de l'organisation, notamment dans un contexte européen et international, et conduire le changement
- Piloter la stratégie financière de l'organisation pour garantir sa rentabilité
- Définir et mettre en place des indicateurs de pilotage et de suivi de projets
- Optimiser les outils, les méthodes et les processus en fonction des résultats intermédiaires, des écarts constatés ou des imprévus rencontrés
- Piloter la mise en œuvre d'une démarche d'amélioration continue et de résolution des problèmes

Bloc 3 : Manager les équipes

- Mobiliser les équipes autour des projets et des valeurs de l'organisation
- Fidéliser et fédérer les équipes par un management adapté aux enjeux du développement durable
- Superviser l'activité des équipes pour veiller à la stabilité du climat social
- Définir une politique sociale en intégrant les enjeux de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) et de la gestion d'équipes multiculturelles
- Assurer le respect des règles et obligations de droit du travail, de sécurité au travail et de protection sociale
- Piloter la gestion des compétences et des métiers afin d'anticiper et de suivre les évolutions stratégiques de l'entreprise

Bloc 4 : Diriger la stratégie de développement marketing et commercial d'une organisation

- Concevoir une stratégie d'offre adaptée aux marchés ciblés pour atteindre les objectifs économiques de l'organisation
- Construire des partenariats commerciaux, notamment à l'international
- Piloter le suivi opérationnel et budgétaire du plan marketing et du plan d'actions commerciales
- Mobiliser et encadrer une équipe commerciale multiculturelle dans différents pays

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

- L'acquisition de la certification est conditionnée par la validation des quatre blocs de compétences :
- Bloc 1 : Élaborer et diffuser la stratégie globale d'une organisation
- Bloc 2 : Piloter la mise en œuvre de la stratégie globale d'une organisation
- Bloc 3 : Manager les équipes
- Bloc 4 : Diriger la stratégie de développement marketing et commercial d'une organisation

Option commerce : Négociation et vente à l'international

- Maîtriser les fondamentaux de la négociation commerciale ;
- Développer des stratégies de négociation efficaces ;
- Savoir gérer les situations de négociation complexes ;
- Améliorer ses compétences en communication et en persuasion ;
- Appliquer les techniques de négociation dans des contextes variés ;
- Maîtriser le processus d'importation et d'exportation ;
- Maîtriser le cadre des échanges à l'international et les opérations courantes ;
- Évaluer les risques d'une opération à l'international ;
- Optimiser le processus des échanges à l'international ;
- Connaître et appliquer les dispositifs de limitation des risques à l'international

Modalités d'évaluation :

Les compétences sont évaluées selon les modalités suivantes :

- Élaboration et soutenance d'un rapport d'activité, mémoire professionnel
- Réalisation et présentation d'un business plan
- Etude de cas d'entreprises

Il s'agit d'évaluations conduites sous forme de travaux individuels ou collectifs, de productions écrites ou de soutenances orale.

Modalités accès : Individualisation des parcours de formation par bloc ou par unité d'enseignement étudiée en entretien individuel.

Méthodes mobilisées : Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires. Alternance d'apport théorique, d'exercices pratiques, de jeu de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des Compétences.

Handicap : Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenez RDV avec notre référent Handicap. Nos établissements sont habilités PMR.

Tarifs : Gratuit pour tous les alternants. Pour les autres situations sur devis.



CAMPUS DIJON FORMATION

7 Bld de l'Europe - 21800 Quetigny
03 80 48 99 99
www.dijonformation.com

CAMPUS CHALON FORMATION

8 rue Georges Maugey - 71100 Chalon-sur-Saône
03 85 41 84 54
www.chalonformation.com



