



# FICHE FORMATION Parcours diplômant / MBA

## MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION

MBA de ESGCV  
**RNCP 35961** Niveau 7, date  
de certification 15/10/2021,  
échéance de  
l'enregistrement  
15/10/2026



### Pré-requis

Bac + 3 – RNCP Nv. 6



### Certification

BAC+5 – RNCP Nv. 7



### Rythme

Alternance



### Durée

24 mois (805 heures)



### Tarifs

Prise en charge par  
l'OPCO



### Public

Etudiants en  
apprentissage

## MANAGER DE BUSINESS UNIT

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES :

Responsable d'agence – Responsable de PME – Responsable d'unité de service au public – Manager de proximité – Chef de produit – Consultant – Chef de projet – Business coordinateur

### STRATÉGIE

### MANAGEMENT

### PERFORMANCE

Le titulaire du MBA Manager de Business Unit maîtrise le développement d'affaires, la vente de B2B et la négociation complexe. Il sait gérer des grands comptes, piloter une équipe commerciale et contribuer à la stratégie business et marketing, y compris digitale.

La mission du titulaire du MBA Manager de Business Unit est de développer l'activité commerciale, piloter la performance d'une Business Unit, conquérir et fidéliser des clients stratégiques, conduire des négociations complexes et contribuer à la définition et à la mise en oeuvre de la stratégie business et marketing.



## OBJECTIFS DE LA FORMATION MBA – MANAGER DE BUSINESS UNIT

- > Analyser la stratégie globale de l'entreprise pour mettre en oeuvre un plan d'action commerciale efficace.
- > Maîtriser les techniques de négociation et de vente complexe avec un focus particulier sur les grands comptes.
- > Organiser le suivi administratif d'une vente, depuis la phase de négociation jusqu'à sa livraison et sa facturation.
- > Manager ses équipes, analyser les résultats de chaque collaborateur et définir les objectifs à atteindre.



**Téléphone**  
01 45 28 76 57



**Adresse email**  
formation@wenoies.fr



**Site Internet**  
www.wenoies.fr



Centre d'affaires Rosny 2, 112 Avenue du Général  
de Gaulle, 1er étage, 93110 Rosny-Sous-Bois

## ↓ MÉTHODES MOBILISÉES

- > Apprentissage interactif et participatif
- > Développement des compétences pratiques
- > Intégration des outils numériques
- > Accompagnement personnalisé



## ↓ CONDITIONS D'ADMISSION

L'accès au MBA Manager de Business Unit est ouvert aux candidats titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 6 (Bac+3/Nac+4) souhaitant évoluer vers des fonctions managériales à dimension stratégique. La sélection s'effectue à partir d'un dossier de candidature complété par un entretien visant à évaluer la cohérence du projet professionnel, le potentiel de prise de responsabilités et l'aptitude à piloter une Business Unit.

## ↓ MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation du MBA Manager de Business Unit repose sur cinq blocs de compétences validés à travers des dossiers professionnels, des mises en situation et des présentations orales. Les candidats réalisent un diagnostic stratégique, élaborent une stratégie de développement, construisent et pilotent un budget, conçoivent des plans marketing et communication, et accompagnent le développement des équipes. Ils mènent également un projet de transformation ou d'innovation allant de l'étude d'opportunité au pilotage du changement. L'ensemble permet d'attester leur capacité à diriger efficacement une Business Unit.

## ↓ ACCESSIBILITÉ

Les méthodes pédagogiques et les modalités d'évaluation sont adaptables aux publics en situation de handicap.

Merci de consulter la charte d'accueil en formation des personnes en situation de handicap

Veuillez prendre contact avec la référence Handicap pour poser toutes vos questions :

Contact Référent Handicap :



**Adresse email**  
formation@wenoies.fr



**Téléphone**  
01 45 28 76 57



**Site Internet**  
www.wenoies.fr

## PROGRAMME

- > Élaborer et piloter la stratégie marketing et commerciale de la Business Unit.
- > Gérer et optimiser le budget et la performance marketing et commerciale.
- > Piloter et développer le business et l'expansion commerciale, y compris à l'international.
- > Accompagner et manager les équipes marketing et commerciales pour renforcer leurs compétences et leur performance.
- > Concevoir et déployer des projets de transformation et d'innovation au sein de la BU.



## BLOCS DE COMPÉTENCES

### Conception de la stratégie globale de sa business unit à partir d'un diagnostic stratégique et opérationnel

#### Liste de compétences

- Réaliser un diagnostic stratégique d'une organisation en analysant l'environnement macro-économique, le portefeuille produits et les opportunités de développement afin d'identifier forces, faiblesses, opportunités et menaces.
- Mettre en place un dispositif complet de veille (scientifique, technique, technologique, réglementaire, sectorielle et concurrentielle) en définissant les objectifs, les méthodes de collecte et d'analyse, et en évaluant la fiabilité du protocole pour anticiper les évolutions du marché.
- Identifier les opportunités de développement en France ou à l'international grâce à un système de veille proactif portant sur la concurrence, la réglementation, la technologie, le positionnement et la notoriété.
- Élaborer la stratégie de développement d'une business unit en s'appuyant sur le diagnostic stratégique, l'analyse opérationnelle et l'étude de marché, puis la présenter à la direction générale.
- Piloter les outils de suivi et les indicateurs de performance pour mesurer l'efficacité de la stratégie de développement et évaluer l'impact des décisions stratégiques et opérationnelles.
- Défendre la stratégie de développement devant la direction générale en présentant un business plan solide et en répondant aux objections pour convaincre l'auditoire.

#### Modalités d'évaluation

- Mémoire / projet professionnel comprenant un diagnostic stratégique et l'élaboration de la stratégie de développement de la Business Unit.
- Mise en situation professionnelle : présentation et défense de la stratégie et du business plan devant un jury.

### Planification, optimisation et gestion du budget

#### Liste de compétences

- Évaluer la structure financière et comptable d'une business unit en analysant la rentabilité passée et prévisionnelle, en identifiant les marges additionnelles et les risques afin de formuler des recommandations pour optimiser les performances économiques.
- Élaborer le budget prévisionnel d'exploitation d'un produit ou service, incluant les prévisions de chiffre d'affaires et l'ensemble des coûts (fixes, variables, prestations, coûts cachés...) sur un marché français ou international.
- Piloter la performance de la business unit avec la direction financière, en animant des réunions de gestion permettant d'identifier les écarts, corriger les risques et assurer la cohérence avec la stratégie de l'entreprise.

#### Modalités d'évaluation

- Mises en situation : analyse de la performance économique, élaboration du budget prévisionnel, pilotage des écarts et formulation de préconisations correctives.



## BLOCS DE COMPÉTENCES

### Promotion d'un produit et/ou service à destination de client interne et/ou externe en France et à l'international

#### Liste de compétences

#### Modalités d'évaluation

- Concevoir et déployer un plan d'actions marketing et commercial fondé sur l'analyse de l'environnement et le positionnement de l'entreprise, afin d'assurer la performance économique de la Business Unit.
- Élaborer (ou contribuer à élaborer) une proposition de valeur et un argumentaire cohérents avec la stratégie marketing et commerciale pour soutenir la stratégie globale de l'organisation.
- Construire un plan de communication interne ou externe structuré autour des objectifs, KPI, actions et planning, afin de susciter l'adhésion et l'engagement des publics ciblés.
- Piloter les outils de suivi et mesurer l'efficacité des actions marketing et commerciales, en sélectionnant les bons indicateurs, en analysant les résultats et en mettant en œuvre des actions correctives pour soutenir les objectifs de performance de la BU.

- Mises en situation (construction d'un plan marketing et commercial, plan de communication, indicateurs de suivi, analyse des résultats et ajustements).

### Accompagnement du développement des individus, équipes et organisation

#### Liste de compétences

#### Modalités d'évaluation

- Réaliser un audit organisationnel et/ou de gouvernance d'une BU en analysant sa structure, son SI et ses procédures afin d'identifier les risques pouvant affecter son fonctionnement.
- Évaluer l'adéquation entre les compétences disponibles et les besoins stratégiques de la BU afin de concevoir un plan de développement des compétences, de formation et/ou de recrutement.
- Organiser des entretiens de recrutement internes ou externes, en collaboration avec la DRH et dans le respect des règles de non-discrimination, afin de renforcer les équipes de la BU.
- Accompagner les collaborateurs dans la définition et l'atteinte de leurs objectifs individuels et collectifs en évaluant compétences et motivation, en exploitant les entretiens professionnels et en animant les réunions d'équipe pour résoudre problèmes d'organisation et conflits.
- Mettre en œuvre un management par délégation en définissant des objectifs SMART, les méthodes, les modalités d'exécution et les indicateurs afin d'améliorer l'efficacité collective.

- Dossier de consulting (audit organisationnel, plan de développement des compétences, gestion RH de proximité).
- Mises en situation (recrutement, animation d'équipe, management de proximité, gestion des conflits, entretiens RH).



## BLOCS DE COMPÉTENCES

### Management de projet de transformation et/ou d'innovation orienté client

#### Liste de compétences

- Concevoir un projet de transformation ou d'innovation pour une BU à partir d'une étude d'opportunité incluant le ROI et des outils d'idéation, afin de soutenir les objectifs stratégiques.
- Définir l'organisation, les étapes, les livrables et les besoins (RH, matériels, financiers) d'un projet et les formaliser dans un cahier des charges.
- Identifier et sélectionner les partenaires (prestataires, fournisseurs, experts) à l'aide d'une grille de critères pour lancer le projet de transformation ou d'innovation.
- Évaluer le projet grâce à des indicateurs de performance et aux résultats d'enquêtes auprès des clients internes et externes, puis rédiger le rapport de clôture du projet.
- Piloter l'accompagnement au changement et l'innovation en utilisant des outils adaptés pour favoriser l'acculturation des collaborateurs et gérer les résistances.

#### Modalités d'évaluation

- Dossier de consulting (projet de transformation ou d'innovation : étude d'opportunité, cahier des charges, choix des partenaires, pilotage du projet, évaluation et accompagnement du changement).



## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- > Connexion Internet
- > Plateforme E-learning
- > Microsoft 365 (Teams, Outlook, PowerPoint, Word, Excel...)
- > Supports des cours numérisés et centralisés (Drive) et papiers



## MÉTIERES ET DÉBOUCHÉS

- > Responsable d'agence
- > Chef / Cheffe de service
- > Directeur / Directrice commercial
- > Business Developer
- > Key Account Manager
- > Chargé / Chargée d'affaires
- > Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale
- > Customer Success Manager



## POURSUITE D'ÉTUDES

1

**RNCP NIVEAU 7**

**MBA Manager De Business Unit**

2

**RNCP NIVEAU 7**

**> Entrée dans le marché du travail**



## INDICATEURS DE PERFORMANCES (EN COURS)



**Téléphone**  
01 45 28 76 57



**Adresse email**  
formation@wenoies.fr



**Site Internet**  
www.wenoies.fr