

Parcours de Spécialisations 2018 2019

Concentration Tracks 2018 2019

Montpellier Business School propose 16 parcours de spécialisation.

- deux parcours de spécialisation sont enseignés en rythme continu en début de second semestre de M2, réservés aux étudiants en cursus continu
- Douze parcours de spécialisation sont enseignés sur un rythme alterné, entre février et mai dans le cadre de 5 semaines de cours sur le campus. Ces parcours sont destinés aux étudiants en cursus alternant et sont également ouverts aux étudiants en cursus continu (attention ces derniers ne sont pas prioritaires).

Montpellier Business School proposes 16 concentration tracks.

- Two tracks are taught in continuous rhythm in the beginning of second half-year of M2 and are dedicated to continuous students

- Twelve tracks are taught on an alternated rhythm, between February and May at the rate of one week every month approximately. These tracks are designed for apprentice students and may be chosen by continuous students (be careful continuous students aren't priority).

Parcours de spécialisation en rythme continu.....	2
International Business Model Developer.....	3
Finance (en partenariat avec MOMA).....	6
Parcours de Spécialisation en rythme alterné.....	7
Contrôle de gestion - <i>Management Control</i>	9
Start'up: création, innovation et leadership - <i>Start'up: creation, innovation and leadership</i>	12
International Business Model Developer.....	13
Economie sociale et solidaire - <i>Working in the social and solidarity economy</i>	15
Marketing - <i>Marketing</i>	17
Management durable des ressources humaines et de la diversité - <i>Sustainable management of human resources and diversity</i>	19
Métiers de la banque et de la Finance - <i>Finance and Banking</i>	20
Business Expert.....	22
Négociations et Relations d'Excellence – <i>Negotiations and Relations of Excellence</i>	26
Marketing Digital - <i>Digital Marketing</i>	31
Management des achats et de la Supply chain - <i>Purchase and Supply Chain management</i>	33
Métiers du Conseil – <i>Consulting</i>	36
Calendrier Prévisionnel des enseignements en rythme alterné – <i>Provisional Schedule for courses in alternate rhythm</i>	39

Parcours de spécialisation en rythme continu

Concentration tracks taught on a continuous rhythm

Un parcours de spécialisations est proposé sur le campus de Montpellier Business School pour les étudiants en cursus continu. Les enseignements de ce parcours de spécialisation en continu sont délivrés en intégralité en langue anglaise.

One concentration track is offered on MBS campus and dedicated to continuous students. These track is taught totally in English.

Parcours de spécialisation <i>Concentration track</i>	Langue d'enseignement Teaching	Nbre de places <i>Nber of places</i>
International Business Model Developer - Certificat Current trends on International Finance	Anglais <i>English</i>	20
International Business Model Developer - Certificat Current trends on Digital Marketing	Anglais <i>English</i>	20
International Business Model Developer - Certificat Current trends on International Finance	Anglais <i>English</i>	20

Un parcours de spécialisations en partenariat avec l'Université de Montpellier est proposé aux étudiants en cursus continu. Les enseignements de ce parcours de spécialisation en continu sont délivrés en intégralité en langue française sur le campus de l'Université de Montpellier.

One concentration track is offered in partnership with the University of Montpellier and destined to continuous students. These four tracks are taught totally in English and take place on the University of Montpellier's campus.

Parcours de spécialisation <i>Concentration track</i>	Langue d'enseignement Teaching	Nbre de places <i>Nber of places</i>
Finance (en partenariat avec MOMA)	Français <i>French</i>	8

International Business Model Developer

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>L'ambition de cette spécialisation est de développer chez les participants d'une part la culture des affaires internationales et du management international, et d'autre part les compétences spécifiques nécessaires aux activités du commerce international. Les participants acquièrent des connaissances complémentaires à leur formation généraliste, et se préparent à une première expérience professionnelle dans le cadre d'une activité à l'étranger.</p>	<p><i>The aim of this concentration track is to develop both the culture of international trade and international management, as well as the specific skills necessary for international business activities. Participants will acquire complementary knowledge to their general training and prepare for a first professional experience in the context of a mission abroad.</i></p>
<p>Métiers <i>Professions</i></p>	<p>Responsable du développement commercial dans un pays à forte croissance, pour des secteurs d'activité : industrie, produits à forte valeur ajoutée, commerce, distribution, tourisme et services. Responsable (ou membre de l'équipe) de projet à l'étranger ou pour l'étranger. Dans le cadre notamment, de changements de périmètre : joint-ventures, alliances, fusions et acquisitions, incluant l'évolution des systèmes d'information. Ou dans le cadre d'élaboration de cahiers des charges des solutions e-business internationales. Responsable de la mise en œuvre et du suivi de solutions de logistique et de distribution à l'international ainsi que du backup administratif. Négoce international : achat et vente, trading pour des produits et services bénéficiant d'une forte croissance des échanges mondiaux. Porteur de projet (création d'une entreprise à l'étranger) ou délégation de la responsabilité d'un centre de profit dans une zone à fort potentiel de croissance. Responsable qualité et respect des réglementations des marchés cibles, dans une zone exportatrice.</p>	<p><i>Manager of commercial development in a country with strong growth, for the following business sectors: industry, products with high added-value, trade, distribution, tourism and services Project Manager (or team member) working internationally: in the context of a change in scope: joint-ventures, alliances, mergers and acquisition, including the evolution of information systems: or in the context of drafting the specifications of international e-business solutions. Management of the implementation and follow-up of international logistics and distribution solutions as well as the administrative back-up. International negotiation: purchase and sales, trading strong growth products in international exchange. Project Creation (business creation abroad) or delegation of the responsibility of a profit centre in an area of strong potential growth Manager of quality and respect of the laws of the target market, in an export area</i></p>
<p>Contenu pédagogique <i>Content</i></p>	<p>Cette formation abordera des thématiques diverses : Techniques abordant les différentes stratégies de développement commercial, le marketing international, l'économie globale, la gestion des risques, les aspects juridiques et fiscaux des affaires internationales. Egalement des thématiques telles que l'innovation ou le multiculturalisme dans le management, la gestion RH ou la négociation.</p> <p>Tronc Commun: Module 1: Business Model definition & game Module 2: Individual adaptation to market opportunities Module 3: International management</p> <p>Certificat International Business: Module 4: Business development Module 5: Risk management Module 6: Legal and operational issues</p> <p>Certificat Current trends on Digital Marketing: Module 4 : Stratégies d'acquisitions digitales Module 5 : Actions de SEO/SEA Module 6 : Démonstrateurs et Minimum Viable Products</p> <p>Certificat Current trends on International Finance</p>	<p><i>This course presents various themes: techniques presenting the different strategies of commercial development, international marketing, global economy, risk management, the legal and fiscal dimensions of international trade. We will also study innovation, multicultural management, HR management and negotiation.</i></p> <p>Common track: <i>Module 1: Business Model definition & game Module 2: Individual adaptation to market opportunities Module 4: International management</i></p> <p>International Business Certificate: <i>Module 4: Business development Module 5: Risk management Module 6: Legal and operational issues</i></p> <p>Current trends on Digital Marketing Certificate: <i>Module 4: Digital acquisition strategies Module 5: SEO and SEA campaigns Module 6: Prototypes and Minimum Viable Products</i></p> <p>Current trends on International Finance:</p>

Parcours de spécialisation M2 2018 2019 – page 3 / 39

Dans le cadre de la politique d'amélioration continue de MBS, certaines évolutions pourront être apportées par les responsables de spécialisation aux contenus pédagogiques présentés dans ce document.

MBS being involved in a continuous improvement process, course contents are subject to adaptation brought by the professors in charge of the concentration tracks.

	<p>Module 4 : Métiers et techniques de la finance internationale</p> <p>Module 5 : Les modèles disruptifs Fintech et Assurtech</p> <p>Module 6 : Technologies Blockchain, Cryptomonnaies et Initial Coin Offering</p>	<p><i>Module 4: Jobs an techniques in international finance</i></p> <p><i>Module 5: Fintech & Assurtech disruptive models</i></p> <p><i>Module 6: Blockchain technologies, Cryptocurrencies and Initial Coin Offering</i></p>
<p>Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation</p> <p><i>Why choose this concentration track</i></p>	<p>Les frontières d'aujourd'hui n'ont plus de réalité économique.</p> <p>C'est à l'échelle planétaire que se fait la recherche d'un emploi.</p> <p>Il faut apprendre à s'adapter aux surprises liées à la vie loin de chez soi. Chaque étudiant sera donc accompagné dans la préparation de son projet professionnel, qu'il aura l'occasion de tester face à des dirigeants en poste.</p>	<p><i>The borders to economic reality no longer exist. You're looking for a job worldwide: You must learn to adapt to the surprises linked to life far from home. Each student will be coached in his professional project fine tuning, and will have the opportunity to test it with a company Director in charge.</i></p>

Calendrier Prévisionnel Parcours de spécialisation IBMD– *Provisional Schedule for the IBMD Track*

Day	Date	Activity
Week 1		
Monday	7 january 19	Intake and team building
Tuesday	8 january 19	Module 1
Wednesday	9 january 19	Module 1
Thursday	10 january 19	Module 2
Friday	11 january 19	Module 2
Week 2		
Monday	14 january 19	Module 3
Tuesday	15 january 19	Module 3
Wednesday	16 january 19	Research Methodology 9:00 to 10:30 Master thesis - personal work and meeting with thesis director
Thursday	17 january 19	Module 4
Friday	18 january 19	Module 4
Week 3		
Monday	21 january 19	Module 4
Tuesday	22 january 19	Module 5
Wednesday	23 january 19	Conference 11:00 to 13:00 Research Methodology 9:00 to 10:30 Master thesis - personal work and meeting with thesis director
Thursday	24 january 19	Module 5
Friday	25 january 19	Module 5
Week 4		
Monday	28 january 19	Module 6
Tuesday	29 january 19	Module 6
Wednesday	30 january 19	Research Methodology 9:00 to 10:30 Master thesis - personal work and meeting with thesis director
Thursday	31 january 19	Module 6
Friday	01 february 19	Professional project – personal work
Week 5		
Monday	04 february 19	Module 7 – Elective
Tuesday	05 february 19	Module 7 – Elective
Wednesday	06 february 19	Conference 11:00 to 13:00 Research Methodology 9:00 to 10:30 Master thesis - personal work and meeting with thesis director
Thursday	07 february 19	Exam preparation
Friday	08 february 19	Exam preparation
Week 6		
Monday	11 february 19	Written exam from 9:00 am to 1:00 pm Start'up week kick off (pm)
Tuesday	12 february 19	Start'up week
Wednesday	13 february 19	Start'up week
Thursday	14 february 19	Start'up week
Friday	15 february 19	Start'up week oral examination Closing meeting
Week 7		
Monday	18 february 19	Resit exams semester 1
Tuesday	19 february 19	Resit exams semester 1
Wednesday	20 february 19	Resit exams semester 1
Thursday	21 february 19	Resit exams semester 1
Friday	22 february 19	Resit exams semester 1
Monday	11 march 19	Resit exam / concentration track / start up week / elective

Parcours de spécialisation M2 2018 2019 – page 5 / 39

Dans le cadre de la politique d'amélioration continue de MBS, certaines évolutions pourront être apportées par les responsables de spécialisation aux contenus pédagogiques présentés dans ce document.

MBS being involved in a continuous improvement process, course contents are subject to adaptation brought by the professors in charge of the concentration tracks.

Finance (en partenariat avec MOMA)

La spécialisation Finance est délivrée intégralement en français au sein de l'université partenaire sur 8 semaines en continu à compter de début janvier. Elle fait l'objet d'un processus de sélection particulier. Les étudiants alternants peuvent postuler à cette spécialisation. Ils doivent s'assurer au préalable auprès de leur employeur que ce dernier est informé et accepte de manière formelle la modification de rythme que leur participation entraîne. Les dossiers de candidature ne seront présentés et étudiés qu'à cette condition. Les enseignements se déroulent du 07 janvier au 22 février 2019 et les examens du 25 février au 1er mars 2019. Ce parcours comprend la réalisation d'un stage, réalisé selon les modalités fixées par l'université.

Finance (In partnership with University of Montpellier)

The courses of the Finance track are taught in French on the campus of Montpellier University starting at the beginning of January and lasting 8 weeks. Students applying for this track will have to pass an additional selection process. This track is offered to apprenticeship students who are not offered the opportunity to choose the Double Degree in Finance Apprenticeship students applying to this track will have to bring the proof that their employer agrees with this specific rhythm of study before their application file should be studied. Courses totally taught in French – no translation available. Courses will be delivered from January 7th to February 22nd, 2019 and Exams from February 25th to March 1st, 2019. This track includes an internship that students will realize in accordance with the university's requirements

Objectifs <i>Objectives</i>	Former des spécialistes dans les domaines de la finance, ayant de solides connaissances sur les différents aspects de la finance d'entreprise, des marchés financiers et des institutions financières
Métiers <i>Professions</i>	Directeur financier, trésorier, analyste financier, Conseil financier dans les directions administratives et financières des entreprises, dans les sièges sociaux et succursales de banques, en salles de marchés et dans les agences de banques et assurances, contrôleur financier, auditeur financier, gestionnaire de portefeuilles
Thématiques abordées <i>Contents</i>	Supports de la finance (anglais financier, informatique finance, méthodes quantitatives en finance, économie financière) Fondamentaux en finance (consolidation et normes IFRS, fixed income, analyse de l'information financière, opérations d'ingénierie financière) Environnement juridique et fiscal du financement (fiscalité d'entreprise et de groupe, droit du financement, financement de projet - plan de financement) Stratégies financières (ingénierie financière - étude de cas, gestion de trésorerie, décisions financières) Gestion financière et marchés financiers (alternative investment, portfolio management, produits dérivés et gestion des risques financiers) Stage obligatoire de 4 à 6 mois
Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation <i>Why choose this concentration track</i>	Le parcours Management Financier est une formation générale de finance d'entreprise en liaison avec les possibilités qu'offrent les marchés financiers Il vous apportera des savoir-faire et compétences tels que : - maîtrise des aspects techniques relevant de la finance d'entreprise et des marchés financiers à la fois sur les plans financier, juridique et fiscal ; - démarche rigoureuse et éthique ; - capacité à travailler en équipe et à encadrer du personnel. Il prépare au CIF (Certificat D'Investisseur Financier) délivré par l'AMF. Ce certificat est passé pendant l'année de formation. Le Master Finance est également "AFFILIATED PARTNER" du CFA Institute et prépare à ce titre aux 3 niveaux du CFA (CHARTERED FINANCIAL ANALYST).

Parcours de Spécialisation en rythme alterné

Concentration Tracks taught according to the apprenticeship timetable

Parcours de spécialisation <i>Concentration track</i>	Certificat* <i>Certificate*</i>	Nbre de places <i>Nber of places</i>
Contrôle de gestion <i>Management Control</i>	Certificat Business Partner <i>Certificate in Business Partner</i>	35
	Certificat Contrôle et Expertise <i>Certificate in Control & Expertise</i>	35
Start'up: création, innovation, leadership <i>Start'up: creation, innovation, leadership</i>		70
International Business Model Developer (enseignements en anglais/totally in english)		70
Economie Sociale et solidaire <i>Working in the social and solidarity economy</i>		60
Marketing <i>Marketing</i>	Certificat Marketing opérationnel <i>Certificate in operational marketing</i>	30
	Certificat Marketing institutionnel <i>Certificate in institutional marketing</i>	30
Management durable des ressources humaines et de la diversité <i>Sustainable management of human resources and diversity</i>	Certificat Consultant en recrutement <i>Certificate in recruitment</i>	20
	Certificat Développement des ressources humaines <i>Certificate in HR Development</i>	40
Métiers de la banque et de la finance <i>Finance and banking</i>	Certificat Métiers de la banque <i>Certificate in Retail Banking</i>	20
	Certificat Credit management <i>Certificate in Credit management</i>	25
	Certificat Finance de marché <i>Certificate in Market Finance</i>	25
Négociations et Relations d'Excellence <i>Negotiations and relations of Excellence</i>	Certificat Négociation et Management interculturel <i>Certificate in Negotiations & Intercultural Management</i>	20
	Certificat Négo Tourisme <i>Certificate in Nego tourism</i>	20
	Certificat Excellence à la française : luxe et industries de pointe <i>Certificate French excellency around the world: luxury and high tech industries</i>	30
Business Expert	Certificat Wine Business <i>Certificate in Wine Business</i>	20
	Certificat Numérique Business <i>Certificate in Digital Environment Business</i>	20
	Certificat Sport Business <i>Certificate in Sport Business</i>	30
Marketing Digital <i>Digital marketing</i>	Certificat Stratégie e-commerce et marketing internet <i>Certificate in e-commerce strategy and internet marketing</i>	60
	Certificat Présence digitale et communication on line <i>Certificate in Digital presence and on-line communication</i>	60
Management des achats et de la Supply chain <i>Purchase and Supply Chain Management</i>	Certificat Management des achats <i>Certificate in Purchase management</i>	35
	Certificat Supply Chain <i>Certificate in Supply chain</i>	35
Métiers du conseil <i>Consulting</i>	Certificat Conseil en management <i>Certificate in Management consulting</i>	50
	Certificat Consultant en environnement numérique <i>Certificate in Consulting in the digital environment</i>	20

*Certificat : certains parcours offrent des options (appelées certificat). Dans ce cas ces parcours sont composés de 2 à 3 cours communs et 3 à 4 cours liés au certificat.

* *Certificate: some concentration tracks offer options (called certificate). In that case, these tracks are composed of 2 to 3 common-core courses and 3 to 4 courses specific to the certificate.*

Les parcours de spécialisation en rythme alterné sont enseignés majoritairement en langue française. Certains modules, en fonction de l'intervenant à qui ils sont confiés sont enseignés en anglais. Cette information pourra être communiquée dès que les intervenants seront confirmés.

Concentration tracks in alternated rhythm are mainly taught in French language. Some modules, according to the lecturer to whom they are attributed are taught in English. This information can be communicated as soon as the lecturers will be confirmed.

Contrôle de gestion - Management Control

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>Ce parcours de spécialisation a trois objectifs principaux :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tout d'abord donner aux élèves tous les outils nécessaires à l'exercice de ce métier auquel les entreprises accordent de plus en plus d'importance, pour des raisons stratégiques. Leur permettre d'être capables de faire évoluer les outils grâce à leurs connaissances des concepts connexes à cette discipline. Les sensibiliser aux différents types de contrôles de gestion selon le secteur d'activité de l'entreprise. Les mettre en situations réelles de conseil auprès de directions générales. 2. Toutefois la connaissance des outils ne suffit pas. Les contrôleurs de gestion sont en effet recrutés selon deux dimensions : L'aspect technique : aisance avec les chiffres, créativité pour fournir à tous des tableaux de bord adaptés, connaissance des concepts. Mais surtout pour leurs qualités humaines car ils doivent travailler avec toutes les fonctions (faire preuve d'écoute, d'empathie, conseiller, former...) et également de management car ils doivent motiver et impliquer leurs partenaires internes. Les nombreux intervenants professionnels ne manqueront pas d'insister sur ces compétences essentielles. 3. Faciliter l'accès au marché du travail aux élèves selon le type de métier qu'ils envisagent. Certains en effet souhaitent exercer le contrôle de gestion opérationnel ou le contrôle de gestion siège alors que d'autres préfèrent s'orienter vers l'expertise comptable et/ou le commissariat aux comptes. Parmi eux certains postuleront au début de leur carrière en cabinet d'expertise comptable sans avoir pour projet d'en obtenir le diplôme, car ils ambitionnent de continuer en tant que contrôleur de gestion dans une entreprise, alors que d'autres souhaitent devenir à terme EC (Expert-Comptable) ou CAC (Commissaire Aux Comptes). Dans les deux cas, ils suivront le certificat Contrôle et Expertise car les cabinets sont très exigeants sur le niveau académique au moment du recrutement. Aussi la spécialisation offre-t-elle l'opportunité à certains de se préparer à leur fonction de business partner et aux autres d'approfondir leurs connaissances théoriques pour se préparer aux UE (Unités d'Enseignement) du DSCG. <p>Cette spécialisation comporte donc, après un tronc commun, deux certificats : Business Partner et Contrôle et Expertise.</p>	<p><i>This specialization course has three main objectives:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>First to provide students with all the tools necessary for making a success of this profession which is being increasingly recognised by companies for strategic reasons. To allow them to be able to develop the systems thanks to their knowledge of concepts related to this discipline. To raise their awareness of the different types of management controls depending on the company's business sector. To put them in real-life situations where they have to provide advice to senior management.</i> 2. <i>However, knowledge of systems on its own is not enough. Management controllers are actually recruited with two criteria in mind: The technical aspect: fluency with figures, creativity when it comes to providing everybody with the appropriate dashboard indicators, knowledge of concepts. But especially for their human qualities because they need to be able to work with all the functions (demonstrate listening, empathy, advice, training abilities ...) and also management because they must be able to motivate and involve their internal partners. These are essential skills which will definitely be required by the very many business stakeholders.</i> 3. <i>Make it easier for students to access the job market depending on the type of profession that they are considering. Some indeed will wish to opt for operational management control or head office management control whereas others will prefer to focus on chartered accountancy and/or audit. Among them some will apply early in their careers to accountancy firms without planning to get any qualifications for their job because their aim is to continue as a management controller in a company, whereas others ultimately want to become a CA (chartered accountant) or ACC (Auditor). In both cases, they will study for the Control and Expertise certificate because firms are very demanding in terms of academic level when they recruit. So, the specialization offers the opportunity for some people to prepare for their role as a business partner and for others to improve their theoretical knowledge to prepare for the TU (Teaching Units) of the DSCG.</i> <p><i>This specialization therefore includes, after a core curriculum, two certificates: Business Partner and Control and Expertise.</i></p>
--	---	--

<p>Métiers <i>Professions</i></p>	<p>Le métier de contrôleur de gestion consiste à : Effectuer des prévisions dans tous les domaines : prévisions de ventes, de production, d'approvisionnement, de recrutements ... Puis d'éclairer la direction générale et les autres acteurs de l'entreprise sur les atouts et les difficultés de celle-ci en mettant en lumière les écarts entre les réalisations et les prévisions qui avaient été effectuées en amont. Il suppose également la proposition d'actions correctrices pour améliorer la performance de l'organisation, non seulement pour sa composante financière mais sur toutes ses dimensions : processus, humaine, vis-à-vis des clients... On retrouve des contrôleurs de gestion en entreprise : Contrôleur de gestion au siège ou sur site opérationnel (usine, agence, succursale), Contrôleur de gestion international, Contrôleur de gestion commercial, Contrôleur de gestion social, Contrôleur de gestion de projets... : il existe une grande diversité de postes même si l'on retrouve toujours le même type de missions : prévisions, calcul d'écarts, reporting, conseil, effectuées selon le cas : auprès des directeurs généraux, directeurs de business units, de directeurs commerciaux, directeurs marketing, DRH, directeurs de projets ... Et en cabinet d'audit et de conseil : Sur des missions d'audit de systèmes de contrôle de gestion, ou des missions de mise en place de contrôle de gestion, de tableaux de bord, de Balanced scorecards. Pour ceux qui se dirigeraient vers les métiers d'expert-comptable ou de commissaire aux comptes, ces professionnels accompagnent ou contrôlent les entreprises dans les domaines comptables, financiers, fiscaux, juridiques et stratégiques. Il s'agit de professions libérales nécessitant l'obtention de diplômes : DSCG et DEC auxquelles l'étudiant doit d'inscrire par lui-même.</p>	<p><i>The profession of management controller involves: Making forecasts in all areas: forecasts for sales, production, supply, recruitment... Then explaining to senior management and others in the company the advantages and drawbacks of this by highlighting the gaps between the achievements and forecasts which were provided beforehand. It also assumes the proposal of corrective action steps for improving the performance of the organisation, not just in financial terms, but in all its aspects: processes, human aspects, with regard to customers... Management controllers can be found in company environments: Management controller at the head office or at operational sites (factory, agency, branch), International management controller, sales management controller, social management controller, project management controller... : There are very many different types of positions even if it is always a case of the same type of jobs: forecasts, calculation of variances, reporting, consultancy, carried out on a case by case basis: for managing directors, directors of business units, sales directors, marketing directors, HR directors, project directors... And in audit and consulting firms: For missions for auditing management control systems, or missions for implementation of management controls, dashboards, Balanced scorecards. For those who are more interested in the chartered accountancy or auditing professions, these professionals support or inspect companies in the accounting, financial, tax, legal and strategic fields. These are accredited professions requiring degrees: DSCG and DEC with which the student must register by himself.</i></p>
<p>Contenu pédagogique <i>Content</i></p>	<p>Ce parcours succède à la majeure du premier semestre de M2. Le suivi de la majeure Audit et Contrôle est un prérequis pour l'inscription dans le certificat Contrôle et Expertise. En revanche, il n'y a pas de majeure pré-requis pour le certificat Business Partner. Le programme de ce parcours est calqué sur les exigences, à la fois du métier de contrôleur de gestion exprimées par les entreprises et de la préparation aux unités d'enseignement des diplômes d'EC et de CAC. Le tronc commun approfondira la comptabilité de gestion (management accounting), permettra d'identifier les spécificités du contrôle de gestion selon les secteurs d'activité et les fonctions qu'il accompagne, permettra aux élèves d'améliorer leur niveau sur Excel, Visual Basic, présentera d'autres outils d'analyse, abordera le thème du lean management, le contrôle de gestion sociale, l'analyse de la valeur et les coûts cibles (target costing). Le certificat business partner reprendra les bases nécessaires de gestion budgétaire, permettra d'étudier deux cas de contrôle de gestion animés par leurs auteurs, réalisés en groupe et donnant lieu à une soutenance, auxquels s'ajouteront de nombreux exercices et mises en situation où l'importance des aspects humains de ce métier seront mis en évidence. Le certificat Contrôle et Expertise, sensiblement plus théorique que le précédent, permettra d'aborder plusieurs sujets nécessaires au suivi des UE du DSCG :</p>	<p><i>This course follows on from the major from the first semester of M2. Students must follow the Audit and Control major course if they want to register for the Control and Expertise certificate. On the other hand, there is no major required beforehand for the Business Partner certificate. The program for this course is modelled on the requirements, of both the profession of management controller as expressed by companies and on the preparation for the teaching units of the EC and ACC diplomas. The core curriculum will provide a more advanced knowledge of management accounting (management accounting), will make it possible to identify the special features of management control depending on the business sectors and functions that it supports, will allow students to improve their proficiency with Excel, Visual Basic, will present other analytical tools, will explore the theme of lean management, social management control, value analysis and target costing (target costing). The business partner certificate includes the necessary basics of budgetary management, will study two cases of management control presented by their authors, carried out in groups and resulting in a thesis, as well as numerous exercises and role-plays where the importance of the human aspects of this profession will be highlighted.</i></p>

	<p>approfondissement en comptabilité financière, IFRS, contrôle interne, prise en compte de données aléatoires, contrôle des délais et de la qualité, optimisation de la production (méthode du simplexe, ainsi que le yield management).</p> <p>Les cours seront animés par des experts comptables, commissaires aux comptes, enseignants-chercheurs, professeurs d'université, consultants, contrôleurs de gestion, CFO ou CEO en exercice sous forme, selon le cas de cours magistraux, animation de cas ou témoignages.</p>	<p><i>The Control and Expertise certificate, which is significantly more theoretical than the previous one, will tackle several subjects which are for studying for the UE of the DSCG: advanced financial accounting, IFRS, internal control, consideration of random data, deadline and quality control, optimisation of production (the simplex method, as well as yield management).</i></p> <p><i>The courses will be given by chartered accountants, auditors, teacher-researchers, university professors, consultants, management controllers, serving CFO or CEO in the form of, as the case may be, of lectures, case studies or first-hand accounts.</i></p>
<p>Modules <i>Modules</i></p>	<p>TRONC COMUN : Module 1 : Les outils du Contrôle de gestion (EXCEL, VB, ...) et le <i>Lean management</i> Module 2 : <i>Management accounting</i> Module 3 : Contrôle de gestion par secteur et par fonction Module 4 : Pilotage de la performance RH, analyse de la valeur et <i>target costing</i> Certificat BUSINESS PARTNER Module 5 : Gestion budgétaire et jeux de rôle Module 6 : CAS le Guépard et Cas Nestlé Certificat CONTROLE ET EXPERTISE Module 5 : Approfondissement Comptabilité et Audit : Comptabilité Financière, IFRS, Contrôle Interne Module 6 : Approfondissement Contrôle de gestion : prise en compte de données aléatoires, contrôle des délais et de la qualité, simplexe et <i>yield management</i>.</p>	<p>CORE CURRICULUM: Module 1: Management control tools (EXCEL, VB...) and <i>Lean management</i> Module 2: Management accounting Module 3: Management control by sector and function Module 4: Coordination of HR performance, value analysis and target costing BUSINESS PARTNER certificate Module 5: Budgetary management and role-play Module 6: The Cheetah case and Nestlé case CONTROL AND EXPERTISE certificate Module 5: Advanced Accounting and Audit: Financial Accounting IFRS, Internal Control Module 6: Advanced management control: consideration of random data, deadline and quality control, simplex, and yield management.</p>
<p>Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation <i>Why choose this specialisation course</i></p>	<p>Pour la variété des missions, responsabilités et contacts qu'offre le métier de contrôleur de gestion : Variété des missions : prévisions, conseil, reporting, participation à la stratégie Variété des interlocuteurs : opérationnels, direction générale, toutes les fonctions Pour la proximité avec le cœur d'activité de l'entreprise et ses décideurs : Mieux comprendre les raisons des succès et difficultés de l'entreprise et mettre en place des outils pour piloter la performance Etre en contact avec des acteurs à très haut potentiel : selon le cas, directeurs généraux, directeurs de sites opérationnels, ingénieurs, médecins, ... Pour ceux qui choisiront le certificat Contrôle et Expertise : car il est nécessaire si l'on souhaite avoir une première expérience en cabinet ou s'orienter vers les métiers d'EC ou de CAC de posséder les connaissances qui correspondent au programme officiel des diplômes ad hoc.</p>	<p><i>For the variety of assignments, responsibilities and contacts offered by the profession of management controller:</i> <i>Variety of assignments: forecasts, consultancy, reporting, participation in the strategy</i> <i>Variety of contacts: operational, senior management, all functions</i> <i>So as to be close to the heart of the company's business and its decision-makers:</i> <i>Gain a better understanding of the reasons for the successes and difficulties of the company and implement systems for driving performance</i> <i>Be in contact with very high potential stakeholders: on a case by case basis, managing directors, directors of operational sites, engineers, doctors, ...</i> <i>For those who choose the Control and Expertise certificate: it's because it is necessary, if you are looking to start your career in a firm or are looking to specialise in the EC or CAC professions, to have the knowledge which corresponds to the official program of the ad-hoc diplomas.</i></p>

Start'up: création, innovation et leadership - Start'up: creation, innovation and leadership

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>Cette spécialisation s'adresse aux Étudiants qui envisagent de créer une entreprise à court ou à moyen terme, qui ont un intérêt pour l'Entrepreneuriat et pour l'Innovation prise dans toutes ses dimensions : marketing, commerciale, produit, service, usage, technologie, procédé, organisation, modèle d'affaires ou sociale. Ce qui implique que l'étudiant doit avoir un projet de création d'entreprise (il soumettra un projet synthétique de création d'entreprise lors de l'inscription à la spécialisation). Former les étudiants aux premiers pas du management particulier requis par la création d'entreprise (y compris start-up) et du leadership. Faire prendre conscience aux étudiants de l'importance et des enjeux de l'innovation et de l'internationalisation entrepreneuriale.</p>	<p><i>To give students a comprehensive understanding of the entire process of creating a business (from the initial idea to final conception) and to give the tools, methods and know-how required.</i> <i>To train students in the specificities of the particular type of leadership and management required in the start-up and small business field.</i> <i>To make students aware of the importance of market forces, global stakes, and internationalization.</i></p>
<p>Métiers <i>Professions</i></p>	<p>Créateurs d'entreprise, Responsables de centres de profit, Responsables de projets, Dirigeants de TPE, PME, Audit en stratégie, management et/ou conseil pour les start-ups/TPE/PME</p>	<p><i>Creator of your own company</i> <i>Profit center manager</i> <i>Project Manager</i> <i>Small to medium sized business manager</i> <i>Strategy/Innovation Auditing and/or consulting</i></p>
<p>Contenu pédagogique <i>Content</i></p>	<p>En tant que porteur de projet ou en créant une équipe de trois étudiants maximum, vous travaillerez sur un projet de création d'entreprise. Ceci constituera le fil rouge du parcours de spécialisation.</p> <p>La spécialisation met en œuvre un programme d'accompagnement pré-incubateur pour préparer la création d'entreprise et apporter les connaissances nécessaires au montage et au suivi de la future entreprise.</p> <p>Ce programme est assuré par des coachs, des créateurs d'entreprises et des experts traitant les problématiques spécifiques (pitch, ingénierie financière, chantier technique ou complexe...).</p>	<p><i>You will either work alone or in a team on a project where you 'create' your own company, from idea to final presentation before your 'investors' to get your project off the ground.</i> <i>The main modules of this major are:</i> <i>Project Management & Methodology: Business Models, the Business Plan, Project Application, Risk Management...</i> <i>Marketing Strategy and Entrepreneurial Selling (Marketing Mix, Market Studies, Competitive Analysis, Market Actors, Product Launches...)</i> <i>The Life of a Start-Up: Law, HR, Accounting, Taxation, Insurance, E-Commerce.</i> <i>Funding: How to Finance a Start-up, methods of obtaining funding (business angels, venture capitalists, banks,) bank relations, growth management and development</i> <i>Globalization: Product or service launching in unknown markets, international law, foreign fiscal situations, cultural differences...</i> <i>Leadership: leader's posture, hiring and managing people...</i></p>
<p>Modules <i>Modules</i></p>	<p>Module 1 : De l'idée au projet réaliste Module 2 : Le design du projet Module 3 : Le déploiement du projet Module 4 : Construire son produit ou son service Module 5 : Ingénierie financière applicable au projet Module 6 : Présenter et vendre son concept</p>	<p><i>Module 1: Entrepreneurial marketing, innovation and e-marketing</i> <i>Module 2: the entrepreneur</i> <i>Module 3: the life of a start-up /business unit</i> <i>Module 4: the cash</i> <i>Module 5: internationalization and sector approach</i> <i>Module 6: leadership</i></p>
<p>Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation <i>Why choose this concentration track</i></p>	<p>Si on se sent "entrepreneur" et... ... Si on a une idée (même floue) de création d'entreprise à court ou moyen terme... ... Si on imagine que l'on pourra créer une entreprise dans le futur (après quelques années en entreprise) ... Si on veut être un leader de business units. ... Si on se sent un dirigeant de demain.</p>	<p><i>If you imagine yourself having the entrepreneurial spirit and...</i> <i>...You want to see if this is really for you before you enter the 'real' world...</i> <i>...You have an idea (even a rough idea!) for a business in the future...</i> <i>...If you could imagine yourself creating your own business after spending some years in the job market...</i> <i>...If you want to lead business departments...</i> <i>...If you consider yourself a leader of tomorrow.</i></p>

International Business Model Developer

Les enseignements du parcours de spécialisation International Business Model Developer sont délivrés en intégralité en langue anglaise.

The International business model developer track is taught totally in english

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>L'ambition de cette spécialisation est de développer chez les participants d'une part la culture des affaires internationales et du management international, et d'autre part les compétences spécifiques nécessaires aux activités du commerce international. Les participants acquièrent des connaissances complémentaires à leur formation généraliste, et se préparent à une première expérience professionnelle dans le cadre d'une activité à l'étranger.</p>	<p><i>The aim of this concentration track is to develop both the culture of international trade and international management, as well as the specific skills necessary for international business activities. Participants will acquire complementary knowledge to their general training and prepare for a first professional experience in the context of a mission abroad.</i></p>
<p>Métiers <i>Professions</i></p>	<p>Responsable du développement commercial dans un pays à forte croissance, pour des secteurs d'activité : industrie, produits à forte valeur ajoutée, commerce, distribution, tourisme et services. Responsable (ou membre de l'équipe) de projet à l'étranger ou pour l'étranger. Dans le cadre notamment, de changements de périmètre : joint-ventures, alliances, fusions et acquisitions, incluant l'évolution des systèmes d'information. Ou dans le cadre d'élaboration de cahiers des charges des solutions e-business internationales. Responsable de la mise en œuvre et du suivi de solutions de logistique et de distribution à l'international ainsi que du backup administratif. Négoce international : achat et vente, trading pour des produits et services bénéficiant d'une forte croissance des échanges mondiaux. Porteur de projet (création d'une entreprise à l'étranger) ou délégation de la responsabilité d'un centre de profit dans une zone à fort potentiel de croissance. Responsable qualité et respect des réglementations des marchés cibles, dans une zone exportatrice.</p>	<p><i>Manager of commercial development in a country with strong growth, for the following business sectors: industry, products with high added-value, trade, distribution, tourism and services Project Manager (or team member) working internationally: in the context of a change in scope: joint-ventures, alliances, mergers and acquisition, including the evolution of information systems: or in the context of drafting the specifications of international e-business solutions. Management of the implementation and follow-up of international logistics and distribution solutions as well as the administrative back-up. International negotiation: purchase and sales, trading strong growth products in international exchange. Project Creation (business creation abroad) or delegation of the responsibility of a profit centre in an area of strong potential growth Manager of quality and respect of the laws of the target market, in an export area</i></p>
<p>Contenu pédagogique <i>Content</i></p>	<p>Cette formation abordera des thématiques diverses : Techniques abordant les différentes stratégies de développement commercial, le marketing international, l'économie globale, la gestion des risques, les aspects juridiques et fiscaux des affaires internationales. Egalement des thématiques telles que l'innovation ou le multiculturalisme dans le management, la gestion RH ou la négociation. Module 1: Business Model definition & game Module 2: Individual adaptation to market opportunities Module 3: International management Module 4: Business development Module 5: Risk management Module 6 : Legal and operational issues Chaque semaine de cours couvrira une grande thématique. Au cours de la semaine, le participant alternera des séances de cours et des témoignages de cadres et dirigeants justifiant d'une importante expérience internationale. Les intervenants partageront avec les participants leurs expériences, les spécificités du caractère international de leur métier, ainsi que leurs connaissances des zones géographiques sur lesquelles ils sont intervenus.</p>	<p><i>This course presents various themes: techniques presenting the different strategies of commercial development, international marketing, global economy, risk management, the legal and fiscal dimensions of international trade. We will also study innovation, multicultural management, HR management and negotiation. Module 1: Business Model definition & game Module 2: Individual adaptation to market opportunities Module 4: International management Module 4: Business development Module 5: Risk management Module 6: Legal and operational issues Each week of classes will focus on a different theme. During the week, classes will be alternated with testimonies from managers and CEOs with wide international experience. The guest speakers will share their experience, the specificities of the international aspects of their professions and their knowledge on the places where they worked. The interventions will cover: The global commercial zones: North America, South America, Europe, Africa, Asia</i></p>

Parcours de spécialisation M2 2018 2019 – page 13 / 39

Dans le cadre de la politique d'amélioration continue de MBS, certaines évolutions pourront être apportées par les responsables de spécialisation aux contenus pédagogiques présentés dans ce document.

MBS being involved in a continuous improvement process, course contents are subject to adaptation brought by the professors in charge of the concentration tracks.

	<p>L'ensemble des interventions permettra de couvrir à la fois :</p> <p>Les grandes zones commerciales mondiales : Amérique de nord, Amérique du sud, Europe, Afrique, Asie</p> <p>De nombreux domaines d'activité en B to B et en B to C : commerce, production, santé, finance, NTIC, ...</p> <p>De nombreux métiers : management, commerce, gestion, ...</p>	<p><i>Numerous fields of activity in B2B and B2C: trade, production, health, finance, NICT...</i></p> <p><i>Numerous professions in management & trade.</i></p>
<p>Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation</p> <p><i>Why choose this concentration track</i></p>	<p>Les frontières d'aujourd'hui n'ont plus de réalité économique.</p> <p>C'est à l'échelle planétaire que se fait la recherche d'un emploi.</p> <p>Il faut apprendre à s'adapter aux surprises liées à la vie loin de chez soi. Chaque étudiant sera donc accompagné dans la préparation de son projet professionnel, qu'il aura l'occasion de tester face à des dirigeants en poste.</p>	<p><i>The borders to economic reality no longer exist.</i></p> <p><i>You're looking for a job worldwide:</i></p> <p><i>You must learn to adapt to the surprises linked to life far from home. Each student will be coached in his professional project fine tuning and will have the opportunity to test it with a company Director in charge.</i></p>

Economie sociale et solidaire - Working in the social and solidarity economy

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>L'objectif de ce parcours consiste à donner aux étudiants les clés pour comprendre la place des organisations de l'ESS dans l'environnement politique, économique et social actuel. Destinés à œuvrer dans ce secteur empreint de valeurs profondément humanistes, les étudiants de ce parcours de spécialisation apprendront comment, dans le cadre de leur activité professionnelle, concilier performance économique et solidarité. Ils développeront leur aptitude à construire et mettre en œuvre des stratégies d'action, concevoir des systèmes de gestion et intégrer des capacités de gouvernance adaptées aux organisations de l'ESS, concevoir et exploiter les outils d'aide à la décision en matière de management coopératif et participatif, agir dans une logique de cohésion territoriale et de pérennisation des emplois.</p> <p>Une entreprise du secteur de l'économie sociale et solidaire est une entreprise qui place l'efficacité économique au service de l'intérêt général. Quel que soit le statut le statut juridique des entreprises (association, coopérative, mutuelle...), leurs dirigeants font de la rentabilité économique un moyen destiné au développement, non une fin en soi. Faire le choix de travailler dans ce secteur ou d'y créer son entreprise, c'est concrétiser votre envie d'apporter votre contribution et votre expertise à un secteur qui vise à contribuer à une société plus juste, humaniste et tournée vers l'autre.</p> <p>Le secteur de l'Economie Sociale et Solidaire prend de plus en plus d'importance sur le marché de l'économie et de l'emploi. Avec 2,35 millions de salariés, il concentre environ 10 % de l'emploi salarié et 9,2 % des entreprises en France. D'ici à 2020, 600 000 départs à la retraite seront prévus, qu'il faudra renouveler. Il s'agit donc d'un secteur en progression constante dans lequel tous les métiers sont recherchés.</p> <p>Ce parcours de spécialisation contribue au développement des objectifs d'apprentissage généraux que sont la conception d'une démarche de responsabilité globale (par une posture éthique et par le suivi de la performance), et la contribution technique d'un projet entrepreneurial (au niveau de son élaboration et sa valorisation).</p> <p>Les objectifs pédagogiques spécifiques sont poursuivis par différents intervenants dont la plupart sont des professionnels du champ de l'ESS. Ils se déclinent ainsi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyser les ressources et les réseaux d'acteurs de l'environnement : connaître les fondements et les évolutions des politiques publiques, l'organisation politique et administrative, les institutions, les acteurs principaux du champ de l'ESS, la place des secteurs publics et privés et enfin les logiques des acteurs du développement. - Piloter et mettre en œuvre un projet : maîtriser la méthodologie de projet spécifique à l'ESS, apprécier ses enjeux, évaluer le projet dans toutes ses dimensions, organiser la communication du projet. - Comprendre et maîtriser le management des ressources humaines du secteur de l'ESS : Concevoir et accompagner la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences spécifiques au secteur de l'ESS, assurer le management 	<p><i>The objective of this course is to give students the keys for understanding the role of the SSE organisations in the current political, economic and social environment. Students who are planning to work in this field which is very much known for its deeply humanistic values, will with this specialization course learn how, as part of their professional activity, to reconcile economic performance and solidarity. They will develop their ability to build and implement action strategies, to design management systems and integrate governance capabilities adapted to the SSE organisations, to design and use decision making aids in terms of cooperative and participative management, to act in accordance with a principal of territorial cohesion and job sustainability.</i></p> <p><i>A company which is part of the social and solidarity economy sector is a company that ensures that economic efficiency serves the general interest. Regardless of the legal status of the companies (association, cooperative, mutual...), their directors use financial profitability as a development resource, not just as an end in itself. Whether you choose to work in this sector, or to create your own company, what you will be doing is turning your desire into reality in terms of making your contribution and bringing your expertise to a sector which aims to contribute to a society which is more just, humanistic and respectful of others.</i></p> <p><i>The Social and Solidarity Economy sector is becoming increasingly influential in the economy and the job market. Employing about 2.35 million people, it is home to about 10% of salaried employees and 9.2% of French companies. By 2020, 600 000 people are expected to have taken their retirement and these people will have to be replaced. It is therefore a sector in constant progression where there's a need for all professions.</i></p> <p><i>This specialization course contributes to the development of the general learning objectives which are about creating an approach which demonstrates global responsibility (by taking an ethical stand and by monitoring performance), and the technical contribution of an entrepreneurial project (regarding its development and its promotion).</i></p> <p><i>The specific educational objectives are taken care of by various contributors, most of whom are professionals in the field of SSE. The objectives are as follows:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>-To analyse the resources and networks of stakeholders in the environment: know the fundamentals and changes in public policy, the political and administrative organization, the institutions, the main actors in the field of SSE, the role of public and private sectors and finally the principles pursued by the development contributors.</i> <i>-To coordinate and implement a project: understand the project methodology which is specific to the SSE, assess its issues, evaluate the project in all its aspects, organise the communication about the project.</i> <i>-Understand and control the management of the human resources of the SSE sector: Produce and support the forecast management for jobs and skills which are</i>
--	--	--

	des ressources humaines, élaborer et décider d'une politique de communication interne. - Maîtriser la gestion budgétaire et financière d'une structure de l'ESS : élaborer et exécuter un budget, connaître les principes règles et procédures de tarification, élaborer une politique d'investissement.	<i>specific to the SSE sector, provide the human resources management, develop and decide on an internal communication policy. -Control budgetary and financial management of an organisation from the SSE: produce and run a budget, know the principles, rules and procedures of pricing, draw up an investment policy.</i>
Métiers <i>Professions</i>	Ce parcours de spécialisation vise à préparer les étudiants à exercer des fonctions de management des organisations du secteur de l'ESS et/ou d'accompagnement des organisations de ce secteur : - Directeur ou gestionnaire d'une organisation, - Coordinateur de service opérationnel, - Consultant en ingénierie des organisations de l'ESS, des entreprises sociales et des ONG, - Chargé de mission sur l'ESS dans les collectivités territoriales, - Chef de projets ou chargé de mission, - Chargé d'études, - Formateur.	<i>This specialisation course aims to prepare students for performing the management functions of organisations from the SSE sector and / or support for organisations in this sector: - director or manager of an organisation, - coordinator of operational service, - engineering consultant for organisations from the ESS, social enterprises and NGOs, - representative for the ESS with local and regional authorities, - project manager or representative, - research officer, - trainer.</i>
Contenu pédagogique <i>content</i>	Ce parcours prévoit un panorama du secteur de l'économie sociale et solidaire basé sur son historique et la mise en application de ses valeurs fondatrices. Seront abordées les différentes formes juridiques et d'organisation du secteur ainsi que les spécificités de leurs modes de gestion d'un point de vue managérial et financier. Les enjeux actuels du secteur, institutionnels, politiques et sociétaux ainsi que les spécificités de l'entrepreneuriat social clôtureront ce parcours.	<i>This course provides an overview of the social and solidarity economy sector based on its history, and the implementation of its founding values. The course will also examine the different legal and organisational forms of the sector as well as the special features of their types of management from a managerial and financial point of view. The course will end with a review of the current institutional, political and societal issues of the sector, as well as the special features of social entrepreneurship.</i>
Modules <i>Modules</i>	Module 1 – Contexte d'émergence et fondements de l'économie sociale et solidaire Module 2 – Les formes juridiques : cadre juridique, enjeux et fonctionnement Module 3 – Pilotage social Module 4 – Pilotage budgétaire et financier Module 5 – Les enjeux du secteur de l'ESS Module 6 – L'entrepreneuriat social	<i>Module 1 - Context of emergence and foundations of the social and solidarity economy Module 2 - Legal forms: legal framework, issues and operation Module 3 - Social management Module 4 - Budgetary and financial management Module 5 - The issues within the SSE sector Module 6 - Social entrepreneurship</i>
Pourquoi ce parcours de spécialisation <i>Why choose this specialisation course</i>	Une entreprise du secteur de l'économie sociale et solidaire est une entreprise qui place l'efficacité économique au service de l'intérêt général. Quel que soit le statut le statut juridique des entreprises (association, coopérative, SAS, ...), leurs dirigeants font du profit un moyen, non une fin en soi. Faire le choix de travailler dans ce secteur ou d'y créer son entreprise c'est concrétiser votre envie d'apporter votre contribution et votre expertise à un secteur qui vise à contribuer à une société plus juste, humaniste et tournée vers l'autre. Le secteur de l'Economie sociale et solidaire prend de plus en plus d'importance sur le marché de l'emploi. Avec 2,35 millions de salariés, l'économie sociale et solidaire concentre environ 10 % de l'emploi salarié et 9,2 % des entreprises en France. D'ici à 2020, 600 000 départs à la retraite seront prévus, qu'il faudra renouveler. Il s'agit donc d'un secteur en progression dans lequel tous les métiers sont recherchés.	<i>A company which is part of the social and solidarity economy sector is a company that ensures that economic efficiency serves the general interest. Regardless of the legal status of the companies (association, cooperative, mutual...), their directors use profit as a development resource, not just as an end in itself. Whether you choose to work in this sector, or to create your own company, what you will be doing is turning your desire into reality in terms of making your contribution and bringing your expertise to a sector which aims to contribute to a society which is more just, humanistic and respectful of others. The Social and Solidarity Economy sector is becoming increasingly influential in the job market. Employing about 2.35 million people, the Social and Solidarity Economy is home to about 10% of salaried employees and 9.2% of French companies. By 2020, 600 000 people are expected to have taken their retirement and these people will have to be replaced. It is therefore a growing sector where there is a need for all professions.</i>

Marketing - Marketing

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>L'objectif de ce parcours de spécialisation professionnelle est de donner une formation généraliste du marketing en cohérence avec les valeurs de MBS Optimiser l'employabilité des étudiants : être recruté avant le diplôme dans des entreprises ou groupes attractifs, idéalement de dimension internationale. Le certificat Marketing opérationnel propose une orientation forte sur le marketing opérationnel, le rapprochement avec la vente et les attentes clients. Il vise à spécialiser les étudiants dans les fonctions liées à la gestion de produits, des prix et des services dans la distribution, la vente, la communication ... Il permet d'appréhender par des études de cas très opérationnelles les différentes approches incontournables du marketing, par secteur (service, industrie, commerce) et par spécificité (B to B, B to C) : veilles et études de données, marketing direct, tribal, sensoriel, relationnel, expérientiel, digital... Le certificat Marketing institutionnel consiste à préparer les étudiants, par les échanges avec de grands professionnels reconnus dans leurs secteurs, à fondamentaux du savoir-être en entreprise : savoir se vendre, animer une réunion, un groupe de travail, une équipe Le Certificat Excellence à la française : luxe et industries de pointe est également accessible à partir du tronc commun de ce parcours de spécialisation (cf. page 30).</p>	<p><i>This professional specialization course aims to provide generalist training in marketing which is in line with the values of the MBS</i> <i>Maximize the employability of students: obtain employment before graduation with dynamic companies or groups, ideally with an international stature.</i> <i>The operational Marketing certificate is strongly focussed on operational marketing, the connection between the sale and customer expectations. It helps students specialize in functions related to the management of products, prices and services in distribution, sales, advertising...</i> <i>Using very operational case studies it enables students to understand the different approaches which are essential to marketing, by sector (service, industry, trade) and by specificity (B to B, B to C): intelligence and data research, direct, tribal, sensory, inter-personal, experiential, digital marketing...</i> <i>The institutional Marketing certificate involves preparing students, through contacts with major professionals who are recognized in their areas, in respect of the fundamental life-skills in business - how to sell oneself, how to lead a meeting, a working group, a team</i> <i>The certificate of French style excellence: luxury sector and high-tech industries is also accessible from the core curriculum of this specialization course (see page 30).</i></p>
<p>Métiers <i>Professions</i></p>	<p>Métiers cibles : - Chefs de produit - Responsables Relations Clients - Ingénieurs Commerciaux - Chefs de Marchés - Responsables de Communication... Secteurs d'activités : les métiers du service, de la distribution, de la communication mais aussi du sport, de l'entertainment, de la culture, et des NTIC</p>	<p><i>Target professions:</i> <i>-Product managers</i> <i>-Customer Relations Managers</i> <i>-Sales engineers</i> <i>-Market managers</i> <i>-Advertising Managers...</i> <i>Business sectors: service, distribution, advertising professions but also for sport, entertainment, culture and ICT</i></p>
<p>Contenu pédagogique <i>Educational content</i></p>	<p>Tronc commun Module 1 : Marketing et excellence opérationnelle Module 2 : Marketing et réseaux sociaux Module 3 : Créativité & innovation marketing Certificat Marketing opérationnel Module 4 : Marketing des services et de la consommation Module 5 : Marketing BtoB Module 6 : Chef de produit/chef de secteur Certificat Marketing institutionnel Module 4 : Construire un plan stratégique de communication Module 5 : L'enchantement client Module 6 : Media & entertainment</p>	<p>Core curriculum <i>Module 1: Marketing and operational excellence</i> <i>Module 2: Marketing and social networks</i> <i>Module 3: Creativity & innovation marketing</i> Operational Marketing Certificate <i>Module 4: Services and consumption marketing</i> <i>Module 5: B to B marketing</i> <i>Module 6: Product manager/business line manager</i> Institutional Marketing certificate <i>Module 4: Devise a strategic communication plan</i> <i>Module 5: Customer satisfaction</i> <i>Module 6: Media & entertainment</i></p>
<p>Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation <i>Why choose this specialisation course</i></p>	<p>Les métiers du marketing recrutent 30% des jeunes diplômés et représentent leurs premiers choix d'orientation avec la finance. La vente et le marketing représentent le premier fournisseur d'emplois des jeunes diplômés sur le marché du travail La forte segmentation du marché, la concurrence accrue entre recruteurs de plus en plus exigeants implique de recruter des jeunes diplômés à fort potentiel, rapidement opérationnels, capables d'évoluer vers des postes de management à responsabilité dans un environnement de</p>	<p><i>The marketing industry recruits 30% of young graduates and is their first choice along with the finance sector. The sales and marketing sector is the largest provider of jobs for young graduates in the labour market</i> <i>The strong segmentation of the market, increased competition between recruiters who are ever more demanding, means that the people recruited are young graduates with high potential, who are quickly operational, able to move into management positions with responsibility in an international environment and who are able to combine technical and life skills.</i></p>

	<p>dimension internationale, qui sauront allier compétences techniques et comportementales.</p> <p>Ce parcours s'adresse à des étudiants issus d'univers variés dont les qualités requises sont une grande ouverture, une bonne culture générale, le sens de la culture client, un esprit commercial, un sens fort du relationnel (convivialité, écoute, adaptabilité), conjuguées à un sens de l'innovation, de la créativité, de l'entrepreneuriat et de l'excellence.</p>	<p><i>This course is for students from various backgrounds who in terms of qualities need to be very open-minded, with a good general knowledge, a sense of customer culture, commercially focussed, strong inter-personal skills (friendliness, ability to listen, adaptability), together with a feel for innovation, creativity, entrepreneurship and excellence.</i></p>
--	--	--

Management durable des ressources humaines et de la diversité - Sustainable management of human resources and diversity

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>La finalité de ce parcours est de permettre aux étudiants de devenir des professionnels des Ressources Humaines, et de remplir dans un objectif de performance globale et respect des valeurs d'éthique leur rôle de partenaires des managers. Leur mission consistera à organiser, administrer et développer le potentiel humain des organisations.</p>	<p><i>The purpose of this course is to enable students to become Human Resources professionals, and for them to fulfil their role as partners of managers as part of an overall performance and the respect for ethical values. Their mission will be to organise, administer and develop the human potential of organisations.</i></p>
<p>Métiers <i>Professions</i></p>	<p>Ce parcours ouvre à des fonctions de Responsable des Ressources Humaines, Responsable Développement RH, Directeur de la Formation, Consultant en Recrutement. Il permet de renforcer l'aptitude aux fonctions Managériales notamment dans la Grande Distribution et ouvre un potentiel d'évolution sur des Postes de DRH et de Cadres Dirigeants</p>	<p><i>This course is a gateway for the functions of Human Resources Manager, HR Development Manager, Training Director, and Recruitment Consultant. It allows students to improve their skills in managerial functions in particular in Retailing and is a gateway for potential promotion to the Positions of HR Director and Senior Executive roles</i></p>
<p>Contenu pédagogique <i>Educational content</i></p>	<p>Renforcer les acquis théoriques sur la fonction RH (Formation/GPEC/Recrutement/Relations sociales/Droit du Travail) Une orientation Managériale avec du contenu interactif et opérationnel sur la dimension éthique de l'entreprise, le courage managérial, la RSE.</p>	<p><i>Strengthen the theoretical knowledge of the HR function (Training/GPEC (Workforce planning), /Recruitment/Social Relations / Labour Law)</i> <i>A managerial focus with operational and interactive content regarding the ethical aspects of the company, managerial courage, RSE.</i></p>
<p>Modules <i>Modules</i></p>	<p>Tronc commun Module 1 : Politique RH, Capital humain et performance organisationnelle Module 2 : Transformation digitale et nouvelles formes de travail Module 3 : Stratégie de recrutement, marque employeur Certificat Consultant en recrutement Module 4 : Sourcing et méthodes de recrutement Module 5 : Innovation RH et sourcing digital Module 6 : Gestionnaire d'agence / Cabinet RH / Sociétés de conseil Certificat Développement des ressources humaines Module 4 : Risques psychosociaux, santé et qualité de vie au travail Module 5 : GPEC, Gestion des talents (en) mobilité interne et gestion des carrières, démarche compétences Module 6 : Droit du travail et CDG Social</p>	<p>Core curriculum <i>Module 1: HR Policy, Human capital and organisational performance</i> <i>Module 2: Digital transformation and new forms of work</i> <i>Module 3: Recruitment strategy, employer branding</i> Recruitment consultant certificate <i>Module 4: Sourcing and recruitment methods</i> <i>Module 5: HR innovation and digital sourcing</i> <i>Module 6: Branch Manager / HR firm / Consultancy firms</i> Development of human resources certificate <i>Module 4: Psychosocial risks, health and quality of life at work</i> <i>Module 5: GPEC (Workforce planning), Talent management (in) internal mobility and career management, skills policy</i> <i>Module 6: Social CDG and labour law</i></p>
<p>Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation <i>Why choose this specialisation course</i></p>	<p>Formation polyvalente avec de forts acquis théoriques en RH et des cours centrés sur la confiance en soi, les valeurs, la posture de managers. 100 % des intervenants sont en poste auprès des Grands Partenaires de l'Ecole.</p>	<p><i>Cross-training with strong theoretical knowledge in HR and lessons focussing on self-confidence, values, the position of managers. 100% of the contributors are employed with Major Partners of the School.</i></p>

Métiers de la banque et de la Finance - Finance and Banking

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>Ce parcours de spécialisation prépare les étudiants aux métiers de la finance dans les directions financières des entreprises, les établissements financiers ou les sociétés de conseil Le Certificat métiers de la banque vise à délivrer les éléments de culture bancaire qui permettront une intégration rapide, initier des réflexes et de prise de décision, préparer de manière très opérationnelle grâce au stage ou à l’alternance (90% des étudiants de la Spécialisation), à des premiers postes de la banque commerciale domestique. Le Certificat Crédit management vise à préparer les étudiants à la prise de décision relative au crédit et arbitrer efficacement entre la dynamique commerciale et la rentabilité financière. Il développe la capacité à identifier la plupart des risques et des dysfonctionnements concernant la « chaîne clients » et proposer des solutions efficaces adaptées. Les étudiants développeront leur aptitude à accompagner la mise en place d’une organisation optimale du « flux clients » (analyse des risques versus enjeux commerciaux ; relance clients proactive, gestion optimisée des litiges, évolution des systèmes d’information, ...). Le certificat Finance de marché vise à renforcer la compréhension du fonctionnement des marchés financiers et des métiers qui gravitent autour de ces marchés, avec une vision internationale et appliquée de ces opportunités. Il s’appuie sur une équipe d’intervenants de haut niveau, expérimentés et représentant différentes facettes des métiers en finance de marché.</p>	<p>Certificate in Banking To deliver the elements of banking culture to allow a quick professional integration To initiate reflexes in terms of decision making To prepare for a first job in a national commercial bank, in a very operational way Certificate in Credit management To take credit decisions and efficiently arbitrate between commercial dynamics and financial profitability To identify the major risks and malfunctions in the “client cycle” and propose efficient adapted solutions To support the implementation of an optimal organisation for “customer flow” (risk analysis versus commercial stakes; pro-active customer follow-up; optimised management of litigation, evolution of information systems...) Certificate in Market Finance It aims at strengthening the understanding of how of financial markets function and what are the job positions it offers. It will develop an international and operational view of these opportunities thanks to the contribution of a high-level team of experimented speakers, representing various aspects of what the activity of this very specific sector may be.</p>
<p>Métiers <i>Professions</i></p>	<p>Certificat Banque Chargé de clientèle professionnelle, Responsable d’agence, Chargé d’affaires en entreprise, Responsable du Marketing local, Animateur marché Certificat Crédit management En grande entreprise : Adjoint dans un service Crédit Management / En E.T.I ou dans des filiales de grands groupes : Crédit Manager ou Responsable du service clients / En Banques : Chargé de clientèle Entreprises ou Professionnels, Analyste crédit au sein du service des engagements / En cabinet d’audit ou de conseil : Consultant opérationnel. Certificat Finance de Marché De très nombreux et différents métiers peuvent graviter dans une salle de marché. Les métiers du côté vendeur pour ceux qui fournissent des services à des clients sur les marchés financiers (banques, brokers, market-makers). Du côté acheteur (ou client), les diplômés travailleront quant à eux pour des assureurs, des banques privées, des sociétés de gestion, des hedge-funds, des multinationales. Ces deux types de métiers pourront s’exercer en front office (prise directe avec les marchés), en middle office (en tant que support) et en back office (contrôle, règlement et livraison).</p>	<p>Certificate in Banking Customer Service Representative; Agency Manager, Corporate Account manager, Local Marketing Manager, Quotation Provider Certificate in Credit management In big corporations: Deputy Manager in a Credit Management department In mid-sized companies or subsidiaries of big corporations: Credit Manager or Customer Service Manager. In Banks: Corporate Clients Manager or Credit Analyst in the credit operations department In an audit or consulting firm: Operational Consultant. Certificate in Market Finance Very numerous and various jobs can revolve in a trading room. The jobs by the seller side for those who supply services to customers on financial markets (banks, brokers, market-makers). As for the buyer side, graduates will work for insurers, private banks, management companies, hedge-funds, multinational. These two types of jobs can practice in front office (direct drive with markets), in middle office (as support) and back office (control, regulation and delivery).</p>
<p>Contenu pédagogique <i>Content</i></p>	<p>Certificat Banque Thèmes transversaux : droit bancaire, analyse financière Thèmes métiers : particuliers, professionnels, entreprises En parallèle de la spécialisation, préparation et passage de la certification AMF, obligatoire pour intégrer la Banque de Détail. Certificat Crédit management : L’anticipation des risques - La prévention - L’analyse orientée Crédit La prise de décision Crédit - L’arbitrage La résolution des litiges - Le service clients</p>	<p>Certificate in Banking Transversal themes: banking law, financial analysis Professions themes: individuals, professional customers, companies In parallel with the course, we will prepare and pass the AMF certification, which is mandatory to integrate retail banking. Certificate in Credit management Risk anticipation – prevention –Credit-orientated analysis Credit decision-making – arbitration</p>

	<p>La négociation des conditions financières faites aux clients Transversalité de la fonction - La communication - La gestion des conflits Les spécificités du métier dans les échanges internationaux L'audit opérationnel - Le conseil spécialisé Certificat Finance de marché Analyse des marchés boursiers et prise de décision de stratégie boursière Fonctionnement et réglementation du secteur. Dématérialisation et high frequency trading. La mondialisation financière et ses crises. Connaissance de l'environnement et des métiers dans leurs différentes dimensions (sell/buy) et contexte (front/middle/back office)</p>	<p><i>Resolving litigation – customer service</i> <i>Negotiation of the financial conditions proposed to customers</i> <i>Multifunctional aspects of the profession – communication – conflict management</i> <i>Specificities of the professions in international relations</i> <i>Operational audit – specialised consulting</i></p> <p>Certificate in Market Finance <i>Decision-making for stock-exchange strategy, analysing stock markets. Functioning and regulations of the sector. Dematerialization and high frequency trading. The financial globalization and its crises. Knowledge of the environment and the jobs in their various dimensions (sell / buy) and context (front) / middle / back office)</i></p>
<p>Modules <i>Modules</i></p>	<p>Tronc commun Module 1 : Gestion financière de l'entreprise Module 2: PME-PMI Cession/transmission // Crowdfunding Module 3 : Conseil en gestion de patrimoine // Assurance et épargne Certificat métiers de la banque Module 4 : Environnement et conformité Module 5 : Marché de particuliers Module 6 : Marché des professionnels Préparation au certificat AMF Certificat Credit management Module 4 : Risques de crédit Module 5 : Politique crédits Module 6 : Pilotage des actions de crédit Certificat Finance de marché Module 4 : Stratégie boursière appliquée Module 5 : Organisation des marchés financiers, dématérialisation et mondialisation Module 6 : Environnement et métiers des marchés financiers</p>	<p>Common courses <i>Module 1: Corporate financial management</i> <i>Module 2: SME's M&A and transmission // crowdfunding</i> <i>Module 3: Management consulting of holdings // Insurance and savings</i> Certificate in Banking <i>Module 4: Banking environment & regulation</i> <i>Module 5: Market of private individuals</i> <i>Module 6: Market of professionals</i> <i>Preparation to the AMF certificate</i> Certificate in credit management <i>Module 4: Credit risk management</i> <i>Module 5: Credit policy</i> <i>Module 6: Credit management and control</i> Certificate in market finance <i>Module 4: Applied stock-exchange Strategy</i> <i>Module 5: Organization of financial markets, dematerialization and globalization</i> <i>Modules 6: Environment and jobs by financial markets</i></p>
<p>Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation <i>Why choose this concentration track</i></p>	<p>Certificat Banque : Pour comprendre les enjeux de la banque de détail, en constante évolution réglementaire et technique. Pour bénéficier d'une formation générale bancaire (approche secteur et non dédiée à un seul métier) Pour être opérationnel rapidement, grâce à la certification AMF Certificat Crédit management : L'attente des entreprises en matière de crédit management est encore très forte aujourd'hui (le cycle client est un important gisement de cash-flow ; l'orientation de la stratégie des entreprises vers la satisfaction globale du client ; l'internationalisation accrue des échanges commerciaux ; L'émergence de la dimension stratégique accordée à la maîtrise des risques). Acquisition d'un savoir-faire très opérationnel permettant une employabilité plus forte Certificat Finance de Marché : Pour comprendre les fonctionnements de la finance de marché, être capable de concevoir et mettre en œuvre une stratégie boursière, appréhender le monde de la finance de marché par la connaissance des enjeux, de l'environnement, des acteurs et des métiers pour se préparer à y évoluer dans de bonnes conditions.</p>	<p>Certificate in Banking <i>To understand the stakes of retail banking, with its constantly changing rules and techniques. To benefit from general banking training (focusing on the banking sector rather than on one particular profession).</i> <i>To be quickly operational, thanks to the AMF Certification.</i> Certificate in Credit management <i>The expectations of firms in terms of credit management is still strong today (the customer cycle is an important source of cash-flow; the orientation of company strategy towards global customer satisfaction; increased internationalisation of commerce; the emergence of the strategic dimension toward risk management)</i> <i>The acquisition of very operational skills leading to better employment opportunities.</i> Certificate in Market Finance <i>To understand the functionings of the finance of market, be capable of conceiving and of implementing a stock-exchange strategy, be able to understand the financial world of market by the knowledge of the stakes, the environment, the actors and the jobs to get ready to evolve in it in good conditions.</i></p>

Business Expert

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>Le parcours BUSINESS EXPERT : Vous avez une âme de commercial fonceur, un chasseur ! vous aimez bouger : le chasseur prospecte les nouveaux marchés, va chercher la clientèle pour l'inciter à acheter, transforme les opportunités en affaires. L'objectif de ce parcours est de développer vos compétences en matière de performance commerciale. Pour répondre à ces enjeux spécifiques, nous mettons à votre disposition une combinaison de compétences, de méthodologies, et d'outils destinés aux leaders commerciaux. Certificat WINE BUSINESS : Il s'agit de former des professionnels du commerce, ayant envie de travailler dans un univers de passionnés et avec un produit noble, directement opérationnels dans le négoce du vin, sur les marchés français, européens et internationaux. Certificat NUMERIQUE BUSINESS : L'ambition de cette spécialisation est d'une part de développer chez les étudiants la culture des environnements du numérique et du management de projets et d'autre part les compétences spécifiques nécessaires aux activités du commerce en environnement numérique. Les participants vont donc acquérir des connaissances complémentaires à leur formation généraliste et se préparer à une expérience professionnelle dans un environnement professionnel numérique évolutif. Un objectif secondaire en termes d'acquisition de connaissances et de compétences est de permettre au business expert de cerner l'univers du numérique en vue de communiquer au mieux avec les acteurs qui le composent : développeurs, data scientists, CTO, chefs de projets pour la partie technique mais également avec les acteurs du web-marketing : SEO, SEA, SMO etc. Certificat SPORT BUSINESS : L'objectif de ce Certificat est de permettre aux étudiants de comprendre les enjeux du secteur sportif en ayant une vision globale des différentes opportunités de développement professionnel. Il propose ainsi d'optimiser l'employabilité des étudiants dans ce secteur « passion ».</p>	<p><u>The BUSINESS EXPERT course:</u> <i>You have the DNA of a business self-starter, a hunter! You like to be on the move: the hunter looks for new markets, seeks out customers to get them to buy, and converts opportunities into business. The goal of this course is to develop your skills in business performance. In order to meet these challenges, we provide you with a mix of skills, methodologies and tools for business leaders.</i> WINE BUSINESS Certificate: <i>This is about training professionals from the trade, who want to work with other wine enthusiasts and with what is a very refined beverage, where they are given the skills to be immediately operational in the wine trade, in the French, European and international markets.</i> DIGITAL BUSINESS Certificate: <i>The aim behind this specialization is on the one hand to improve students' understanding of the culture of digital environments and of the management of projects and on the other hand of the specific skills required in business activities in the digital environment. It is therefore a way for participants to add extra knowledge to their general training and to prepare themselves for working in a progressive digital environment.</i> <i>A secondary objective in terms of development of knowledge and skills is to allow the business expert to gain an understanding of the digital industry so as to be able to communicate as well as possible with those who operate in it: developers, data scientists, CTO, project leaders for the technical part, but also with those people involved in web marketing: SEO, SEA, SMO etc.</i> SPORTS BUSINESS Certificate: <i>The objective of this Certificate is to allow students to understand the issues of the sports sector through a global vision of the various career development opportunities. In doing so it maximises the employability of students in this industry for "enthusiasts".</i></p>
<p>Métiers <i>Professions</i></p>	<p>Le parcours BUSINESS EXPERT : La fonction commerciale regroupe de nombreuses réalités sous une même appellation : elle recouvre une palette de métiers, dans des champs relevant du commerce, du social et de la gestion de projet. Les facteurs de différenciation sont multiples : l'environnement, les produits, la mission, le secteur d'activité, les niveaux hiérarchiques... Le parcours prépare à tous les métiers qui mettent en œuvre au quotidien un échange marchand. Certificat WINE BUSINESS : Tous les métiers (Commercial terrain, agent commercial, responsable achat, Directeur Commercial, ...), ayant trait au négoce du vin, dans des environnements à taille très diverses (du domaine privé à l'exportateur...en passant par la coopérative et le négociant,..), spécialisés dans des types de clientèle variés (restaurants et hôtels, grande distribution, cavistes, import/export, clients haut-de-gamme,...), ou superviseurs d'une plate-forme de vente en ligne, ou même responsable de points de vente.</p>	<p><u>The BUSINESS EXPERT course:</u> <i>The sales function covers a host of real-life situations under the same name: it covers the sales, social and project management fields. There are multiple differentiating factors: the environment, products, mission, business sector, management levels...</i> <i>The course is an introduction to all the professions which involve business being done on a daily basis.</i> WINE BUSINESS Certificate: <i>All the professions (Field sales executive, sales representative, purchasing manager, Sales Director,...), relating to the wine trade, in environments of greatly varying sizes (from private production through to the exporter... via the cooperative and the wine merchant,...) specialising in various customer types (restaurants and hotels, retail, wine merchants, import/export, high profile customers,...), or supervisors of an online sales site, or retail outlet managers for that matter.</i> DIGITAL BUSINESS Certificate: <i>The training provided to students will enable them to work in various branches of the digital environment:</i></p>

	<p>Certificat NUMERIQUE BUSINESS : Les enseignements dispensés aux étudiants leur permettront d'intervenir dans diverses branches de l'environnement du numérique :</p> <p>Les Entreprises de Services Numériques (ESN, ex SSII) / Editeurs de Logiciels (software)/ Constructeurs de matériel informatique (hardware)/ Les entreprises de l'internet (e-commerçants pureplayers, marketplaces...)/ Les opérateurs de Réseaux Télécoms/ Les startups innovantes (nouveaux business models) ... A des postes variés : Business Expert, Commercial, Ingénieur Commercial, Directeur Commercial, Key Account Manager...</p> <p>Certificat SPORT BUSINESS : La liste des métiers est vaste : au-delà de l'incontournable chef de produit sportif ou d'innovation produit, ceux les commerciaux en interne d'entreprise sont le responsable sponsoring ou responsable hospitalité. Si une ligue, une fédération, une salle de sport, un club, un fabricant d'articles de sport... n'ont pas les mêmes manières de fonctionner, ils ont besoin des mêmes professionnels : Responsable des ventes et Responsable marketing, Chef de projet web mobile ou chef de projet digital. D'autres métiers : les plus novateurs, celui de data analyste ou de trader sportif. Les plus enviés : le responsable événementiel ou chef de projet événementiel sportif. Plusieurs diplômés de MBS ont aussi créé leurs propres startups.</p>	<p><i>Digital Services Companies (ESN, ex SSII) / Software Publishers (software) / Computer equipment manufacturers (hardware) / Internet based businesses (e-merchants, pureplayers, marketplaces...)/ Telecom Networks operators / Innovative start-ups (new business models)... A variety of positions: Business Expert, Sales Executive, Sales Engineer, Sales Director, Key Account Manager...</i></p> <p>SPORT BUSINESS Certificate: <i>The list of professions is endless: from the inevitable head of sports products or product innovation, through to those which are company in-house sales people such as the sponsorship manager or hospitality manager. Although a league, a federation, a gym, a club, a sports goods manufacturer... do not operate in the same way, they need the same professionals: Head of sales and Marketing manager, Head of mobile web project or digital project manager. Other professions: the most innovative being that of data analyst or sports trader. The most sought after: the event manager or sports event manager. Several MBS graduates have also created their own start-ups.</i></p>
<p>Contenu pédagogique et modules <i>Educational content and modules</i></p>	<p>Le parcours BUSINESS EXPERT : Nous appelons nos solutions de performance commerciale « Sales Ready » : Seront validé vos connaissances et vos savoirs techniques du métier : approfondissement des techniques de vente, challenge des métiers du commerce, ... afin de vous permettre d'être prêts à gérer chaque opportunité de vente.</p> <p>Pour cela, dans le parcours BUSINESS EXPERT, nous mettons en œuvre 4 journées généralistes (Modules 1 et 2) puis 2 journées spécifiques sur le terrain (Module 3).</p> <p>Tronc commun du Parcours : Module 1 : Validation des techniques personnelles d'action commerciale Module 2 : Approfondissement des techniques d'expertise Module 3 : Mise en évidence sur le terrain</p> <p>Pour chaque Certificat, au-delà du Responsable, un « Conseiller-Expert » du domaine est le parrain du Certificat : c'est un professionnel, connu ou pas mais toujours reconnu pour son savoir-faire, son expérience et ses pratiques dans le secteur. Ce choix valide à la fois la pertinence de l'ingénierie pédagogique et la validité des thématiques abordées.</p> <p>Certificat WINE BUSINESS : Le Conseiller-Expert de ce Certificat est Monsieur Hervé HANNIN, Directeur du développement de l'Institut des Hautes Etudes de la Vigne et du Vin- Sup Agro Montpellier. Les contenus recouvrent une sensibilisation au produit et à la production ainsi qu'un renforcement des compétences de négociation en secteur spécifique.</p> <p>Module 1 : Connaissance de l'environnement : sensibilisation au produit et compréhension sur la production Module 2 : Promotion et Commercialisation en France et à l'étranger : Principales zones de marchés et</p>	<p>The BUSINESS EXPERT course: <i>We call our sales performance solutions "Sales Ready": Your knowledge and your technical expertise in the profession will be developed: advanced sales techniques, challenge posed by jobs in sale,...in order to allow you to be prepared for managing every sales opportunity.</i></p> <p><i>For this, in the BUSINESS EXPERT course, we hold 4 generalist days (Modules 1 and 2) then 2 specific days in the field (Module 3).</i></p> <p>Core curriculum for the Course: Module 1: <i>Development of personal techniques in the sales process</i> Module 2: <i>Advanced skills techniques.</i> Module 3: <i>Demonstration in the field</i></p> <p>For each certificate, more than a Manager, an "Expert Advisor" in the field is the mentor for the Certificate: <i>This person is a professional, who may or may not be recognised for his/her know-how, experience and practices in the sector. This choice validates both the relevance of educational engineering and the validity of the themes which are explored.</i></p> <p>WINE BUSINESS Certificate: <i>The Expert Advisor for this certificate is Mr Hervé HANNIN, Development Director at the Institute for Advanced Studies of Grapes and Wine - Sup Agro Montpellier. The contents range from product awareness to production as well as covering advanced negotiation skills in a specific sector.</i></p> <p>Module 1: <i>Knowledge of the environment: product awareness and understanding of the production</i> Module 2: <i>Promotion and Marketing in France and abroad: Main market areas and characteristics / Key players in the sector, merchants, brokers and producers.</i> Module 3: <i>Advanced level learning: communication strategy, specific international negotiating techniques.</i></p>

	<p>caractéristiques/ Acteurs clés du secteur, négociants, courtiers et producteurs.</p> <p>Module 3 : Approfondissement : stratégie de communication, techniques de négociation spécifiques internationales.</p> <p>Certificat NUMERIQUE BUSINESS : Le Conseiller-Expert de ce Certificat est Directeur dans une entreprise internationale, partenaire de MBS. Les contenus sont : Environnement, marché, négociation en ESN (ex SSII), la négociation-vente dans les T.I.C.</p> <p>Module 1 : L'environnement numérique/ Le commerce en ESN</p> <p>Module 2 : L'environnement startup (rencontre entre talents et capital, mise à disposition des assets des grands groupes...) /Le commerce dans le matériel et le service/ Vente simple vs vente complexe dans le numérique,</p> <p>Module 3 : Impact social positif des NTIC (accessibilité à des produits de niche, société inclusive etc.) / Comment le commercial est-il impacté par la digitalisation des grandes entreprises/Le rôle du business developer au sein des stratégies cross-canal.</p> <p>Certificat SPORT BUSINESS : Le référent professionnel pour ce Certificat est Monsieur Richard MAILHET, ancien sportif de haut niveau, Président du Comité Régional Olympique Sportif Occitanie. Les contenus de ce Certificat sont très diversifiés pour permettre une vision globale. Ils vont de la commercialisation de produits et services à la création d'une entreprise sportive... en passant par toutes les actions en rapport avec le business du monde sportif.</p> <p>Module 1 : Connaissance de l'environnement : Stratégie, impact territorial et organisations structurelles/ Start-up différenciés dans le sport</p> <p>Module 2 : Vente produits sportifs (Equipementiers) et services (Hospitality)/ Innovation technique, social et produit</p> <p>Module 3 : Sponsoring sportif d'athlètes et d'entreprises/ Création et développement d'événements sportifs/ Communication sportive.</p>	<p>DIGITAL BUSINESS Certificate: The Expert Advisor for this Certificate is a Director in an international company, which is a partner of the MBS. The contents are: Environment, market, ESN negotiation (ex SSII), negotiation-sales in the T.I.C.</p> <p>Module 1: The digital environment / trade in ESN</p> <p>Module 2: Start-up environment (link between talent and capital, major groups provide assets...)/ Trade in the goods and services / Simple sales vs complex sales in the digital field.</p> <p>Module 3: Positive social impact of the ICTs (access to niche products, inclusive society, etc.) / How the sales person is affected by the digitalisation of large companies / The role of the business developer in cross-channel strategies.</p> <p>SPORT BUSINESS Certificate: The professional mentor for this certificate is Mr Richard MAILHET, a former top-level sportsman, Chairman of the Regional Olympic Sports Committee. The contents of this Certificate are very diversified so as to provide a big picture. They range from the marketing of products and services to the creation of a sports company... taking in everything that has to do with business in the sports world.</p> <p>Module 1: Knowledge of the environment: Strategy, territorial impact and structural organisations / Differentiated start-ups in sport</p> <p>Module 2: Sports products sales (Equipment manufacturers) and services (Hospitality) / technical, social and product innovation</p> <p>Module 3: Sports sponsorship for athletes and companies / Creation and development of sporting events / Sports advertising.</p>
<p>Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation <i>Why choose this specialisation course</i></p>	<p>Le parcours BUSINESS EXPERT :</p> <p>Vous aimez l'autonomie qui est accordée dans un poste de manager commercial. Vous appréciez ne pas avoir de contrainte, ne pas avoir un N+1 ou un N+2 au-dessus de vous pour décider s'il faut faire quelque chose ou pas. Vous aimez aller vite dans la prise de décision. Le Business expert est pour vous !</p> <p>Le manager commercial n'est pas quelqu'un qui répond simplement avec un devis. Il crée des opportunités et les gère, il répond avant tout à des besoins. Quand il contacte un client, il devient son conseiller : il est force de proposition et non pas marchand de tapis avec qui l'on discute seulement prix. L'échange établi permet un vrai partenariat.</p> <p>De plus, selon l'Apec, l'activité économique en 2018 se redresse dans tous les domaines mais c'est surtout son accélération dans les services marchands (+1,9 % en 2017 après +1,4 % en 2016) qui tire l'économie française.</p> <p>Certificat WINE BUSINESS : La France est le premier pays consommateur de vin au monde, la filière emploie plus de 250.000 personnes sur le territoire et le vin est le 3e secteur exportateur français. C'est un milieu en mutation qui offre des opportunités pour les jeunes diplômés Bac +5.</p>	<p>The BUSINESS EXPERT course:</p> <p>You like the independence that comes with the position of sales manager. You appreciate not having restrictions, not having a N + 1 (direct line manager) or a N + 2 (senior line manager) above you to decide whether something has to be done or not. You like taking decisions fast. Then the Business expert is for you!</p> <p>The sales manager is not someone who simply responds with a quote. He creates opportunities and manages them, and above all he responds to needs. When he contacts a customer, he becomes his adviser: he is pro-active and not just a haggler who can only talk about prices. The dialogue which is developed allows a true partnership.</p> <p>In addition, according to Apec, economic activity in 2018 is recovering in all areas with rapid growth notably in merchant services (+ 1.9% in 2017 after + 1.4% in 2016) which is a leading sector in the French economy.</p> <p>WINE BUSINESS Certificate: France is the largest consumer of wine in the world, the industry employs more than 250,000 people in the country and the wine industry is France's 3rd largest exporting sector. It's a changing environment which offers opportunities for young Bac + 5 graduates.</p>

Difficile d'imaginer le nombre de personnes intervenant dans la fabrication d'une bouteille de vin. Des dizaines de professions existent et la filière s'étend bien au-delà de la production du raisin, de la fabrication et de la commercialisation du vin. Des métiers connexes comme les activités de gestion d'entreprise ou des environnements plus spécifiques (œnotourisme) trouvent leur légitimité en redynamisant le secteur vitivinicole. Quel que soit le métier envisagé, une sensibilisation à des connaissances spécifiques et une bonne dose de passion sont nécessaires.

Certificat NUMERIQUE BUSINESS : C'est un marché porteur en France aussi bien qu'à l'international, offrant la possibilité de travailler dans diverses structures de la startup innovante à la grande entreprise en passant par la PME. Le e-commerce et l'univers des ESN (Entreprises de Services Numériques) connaissent des taux de croissance record et représentent en 2018, 28% des créations d'emplois marchands en France (source latribune.fr) => Perspectives d'évolution vers du management de projets ou humain.

Certificat SPORT BUSINESS : Le domaine du sport engendre énormément d'emplois. 116 000 personnes travaillaient dans le secteur du sport en France, selon les derniers chiffres de l'Agence centrale des organismes de sécurité sociale (Acos). À ce chiffre, il faut ajouter environ 74 000 salariés dans les activités associées (la fabrication, le commerce de détail ou la location d'articles de sport). Selon une étude de la DGE (direction générale des Entreprises), le marché du sport représente près de 2 % du PIB en France, soit 37 milliards d'euros. Ce chiffre prend en compte tous les biens liés au sport, mais aussi la gestion des infrastructures sportives et les services associés.

Le sport, comme beaucoup de secteur passion, se structure, se professionnalise et recherche de nouveaux profils qui allient compétences professionnelles et connaissance du secteur : le sport n'est pas un business comme les autres ! Travailler dans le sport implique de se former dans un secteur qui recherche de plus en plus d'experts et qui propose de réelles perspectives d'évolutions professionnelles.

It's hard to imagine just how many people play a role in producing a bottle of wine. There are dozens of professions involved and the industry extends far beyond grape production, and the making and marketing of wine. Related trades such as company management or more specific environments (wine tourism) are recognised as being contributors to the strength of the wine growing industry. Regardless of the profession that one is interested in, an awareness of specific knowledge coupled with a healthy dose of enthusiasm are what are needed.

DIGITAL BUSINESS Certificate: *It is a growth market in both France and abroad, offering the opportunity to work in various organisations from innovative start-ups, through SMEs, to major companies. E-commerce and the world of the ESN (Digital Services Companies) are experiencing record growth rates and in 2018 represent 28% of newly created merchant jobs in France (source latribune.fr) => Career development prospects for project or team management.*

SPORTS BUSINESS Certificate: *The sports sector is generating a tremendous number of jobs. 116,000 people work in the sports industry in France, according to the latest figures from the Central Agency of social security bodies (Acos). Then on top of this figure are the 74 000 employees, approximately, in associated activities (manufacturing, retail or rental of sports items). According to a study by the DGE (Business Authority), the sports market represents around 2% of GDP in France, which is to say 37 billion euros. This figure not only takes into account all sports related goods, but also the management of sports infrastructures and associated services.*

Sport, like many sectors for "enthusiasts", is becoming more structured, more professional and looking for new profiles which can combine professional skills with knowledge of the sector: sport is not like any other business! Working in sport means undertaking training in a sector which is looking for more and more experts and which offers real career development prospects.

Négociations et Relations d'Excellence – *Negotiations and Relations of Excellence*

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>Le parcours NEGOCIATIONS ET RELATIONS D'EXCELLENCE : Ce parcours vise à permettre aux étudiants d'acquérir les meilleures méthodes de négociation, en environnement commercial ou non : Il s'agit de devenir un Expert de la communication de conviction, d'arriver à mettre en œuvre ses objectifs dans une logique gagnant-gagnant. Nos objectifs sont que vous, <i>Négociateur expert, commercial « éleveur »</i>, au cœur de la croissance durable, <i>ayez un point de vue centré sur la relation, laquelle va mettre en œuvre l'engagement et la confiance que se témoignent les protagonistes de l'échange. Votre mission sera de mettre en place une stratégie relationnelle avec vos clients de façon à créer une image d'excellence et pérenniser les échanges.</i></p> <p>Certificat NEGOCIATION ET MANAGEMENT INTERCULTURELS : Comprendre l'impact de la culture sur la négociation et le management au quotidien, gérer des équipes interculturelles, adapter son management, développer son leadership et sa compétence de négociation pour une efficacité commerciale et managériale optimale. S'ouvrir à notre monde d'aujourd'hui, fait de rencontres et de business multiculturels et acquérir un état d'esprit « Service client ».</p> <p>Certificat NEGO TOURISME : Choisir la Négociation, c'est s'ouvrir toutes les possibilités d'emplois, de parcours, de carrière... Choisir le secteur Tourisme, c'est se préparer à intégrer un secteur d'avenir où l'on peut travailler dans des entreprises de tailles très variés, sur une multitude de postes tout aussi différents...</p> <p>C'est connaître un secteur aux multiples possibilités de création de sa propre entreprise. Notre objectif global est de former des professionnels, capables, dans une polyvalence secteur, d'être en hyperréactivité dans un environnement en pleine évolution.</p> <p>Certificat EXCELLENCE A LA FRANÇAISE : LUXE ET INDUSTRIES DE POINTE : Ce certificat a pour objectif de préparer les étudiants à l'exercice de leur métier (vente ou marketing) dans le secteur du luxe d'une part mais également les industries de pointe, qui ont pour point commun la recherche d'excellence et l'exigence de qualité. C'est en donnant les outils de compréhension et les clés de décryptage de cette excellence que nos étudiants pourront ainsi mieux comprendre leur pays, en être de meilleurs ambassadeurs tout en augmentant leur insertion professionnelle et leur développement de carrière.</p>	<p>THE NEGOTIATIONS AND RELATIONS OF EXCELLENCE Course: <i>This course is designed to enable students to develop the best methods of negotiation, whether in a business environment or not: The aim is to become an Expert in conviction communication, to be able to achieve one's objectives in a win-win scenario. Our objectives are that you, as the expert, business negotiator "the guide", at the heart of sustainable growth, should have a point of view centered on the relationship, which will harness the commitment and trust expressed by the protagonists of the deal. Your mission will be to implement a relationship based strategy with your customers which can create an image of excellence and sustain the relationship.</i></p> <p>INTERCULTURAL NEGOTIATION AND MANAGEMENT certificate: <i>This is about understanding the impact of culture on the negotiation process and daily situations as well as managing intercultural teams, adapting one's management, developing one's leadership and negotiation skills in order to achieve optimal business and managerial efficiency.</i> <i>It's about being open to today's world, and learning from multicultural contacts and business and developing a "Customer Service" mind-set.</i></p> <p>TOURISM NEGO certificate: <i>Choosing negotiation, means being open to all possibilities of jobs, courses, career... Choosing the tourism industry, means preparing to join an industry with a future where you can work in companies of greatly varying sizes, in a multitude of positions each very different from the other... It's about getting to know an industry with numerous possibilities for creating one's own business.</i> <i>Our overall objective is to train professionals, who are capable, in a multi-skills sector of being hyper-reactive in a fast changing environment.</i></p> <p>FRENCH STYLE EXCELLENCE certificate: LUXURY AND HI-TECH INDUSTRIES: <i>The aim of this certificate is to prepare students for their profession (sales or marketing) in the luxury industry on the one hand but also in hi-tech industries, which share the thirst for excellence and the demand for quality. It's by providing the tools for understanding and the keys to finding the recipe for this excellence that our students will be able to gain a better understanding of their country, and be better ambassadors while improving their employability and their career paths.</i></p>
<p>Métiers <i>Professions</i></p>	<p>Le parcours NEGOCIATIONS ET RELATIONS D'EXCELLENCE : La fonction négociation regroupe de nombreuses réalités sous une même appellation : elle recouvre une palette de métiers, dans des champs relevant du commerce et de la gestion de projet. Les facteurs de différenciation sont multiples : l'environnement, les produits, la mission, le secteur d'activité, les niveaux hiérarchiques...Le parcours prépare à tous les métiers qui mettent en œuvre au quotidien une coordination relationnelle.</p>	<p>THE NEGOTIATIONS AND RELATIONS OF EXCELLENCE COURSE Course: <i>The negotiation function includes many realities which bear the same name: it covers a range of professions, in business and project management fields. There are multiple differentiating factors: the environment, products, mission, business sector, management levels... The course prepares students for all the professions which involve inter-personal coordination on a daily basis.</i></p> <p>INTERCULTURAL NEGOTIATION AND MANAGEMENT certificate: <i>This certificate is for all</i></p>

	<p>Certificat NEGOCIATION ET MANAGEMENT INTERCULTURELS : Ce certificat s'adresse à tous les métiers de gestion commerciale ou d'équipe qui se mettent en œuvre dans un environnement multiculturel, en France ou à l'international.</p> <p>Il concerne aussi, tous les étudiants, quel que soit leurs métiers, intéressés par le partage des spécificités individuelles et collectives. Votre ouverture d'esprit, votre relationnel seront vos atouts pour développer vos réseaux sur les différents environnements. Futurs cadres de haut niveau, vous serez en charge du développement de votre entreprise dans un environnement international complexe et interculturel : Acheteur International, Chef de marché à l'international, Consultant en stratégie internationale, Commercial export, Directeur développement international, Directeur de filiale à l'étranger, Business Developer, Responsable export, Responsable de zone.</p> <p>Certificat NEGO TOURISME : Ce secteur en pleine évolution a besoin de diplômés Bac+5 pour sa mutation structurelle. Les postes et métiers sont tout aussi variés que la largeur du secteur.</p> <p>Vendre : directeur d'office de tourisme, commerciaux, responsable de vente, directeur de salons, congrès, expositions, directeur commercial et marketing, directeur d'agence événementielle.</p> <p>Concevoir : chargé de mission développement du tourisme local, responsable de projets de développement, chargé de mission promotion et valorisation du tourisme local, chef de produit, Consultant en tourisme, yield manager, chef de projet en tourisme d'affaires, directeur marketing touristique, directeur de production, directeur technique, directeur de cabinet de conseil, directeur d'études et de projets, chef de projet consultant, chargé d'études touristiques, chargé de développement en œnotourisme.</p> <p>Animer : animateur de tourisme local, guide-accompagnateur, employé de parc de loisirs, directeur d'exploitation, responsable d'un secteur d'attraction, exploitant d'équipement de sports et de loisirs, spa manager, ...et Créer son propre business : autoentrepreneur, ambassadeur de son territoire ou de marchés, passionnés d'un secteur tourisme et loisirs.</p> <p>Certificat EXCELLENCE A LA FRANÇAISE : LUXE ET INDUSTRIES DE POINTE : Ce certificat prépare à l'exercice de tous les métiers de la vente et du marketing dans les secteurs du luxe et des industries de pointe comme vendeur, directeur boutique, directeur réseau, area manager, product manager, direction de l'offre produit et de l'expérience client.</p>	<p><i>sales or team management professions which are found in multicultural environments, in France or abroad. It also concerns all students, regardless of their professions, who are interested in sharing individual and collective specificities. Your open-mindedness, your interpersonal skills will be your assets for developing your networks in different environments. As future high-level executives, you will be responsible for the development of your company in an international complex and intercultural environment: International Buyer, International Market Manager, International Strategy Consultant, Export sales executive, Director of international development, Foreign subsidiary director, Business Developer, Export manager, Area manager.</i></p> <p>TOURISM NEGO certificate: <i>This fast-changing industry needs Bac + 5 graduates for its structural development. The positions and professions are as varied as the sector is broad.</i></p> <p>Sales: <i>Tourist board director, sales executives, sales manager, director of fairs, congresses, exhibitions, sales and marketing director, event management agency director. Design:</i> <i>local tourism development representative, development projects manager, local tourism promotion and development manager, product leader, tourism consultant, yield manager, business tourism project manager, tourism marketing director, production director, technical director, consultancy firm director, research and project director, project manager consultant, tourism research officer, wine tourism development manager. Leadership:</i> <i>leader for local tourism, tourism assistance guide, leisure park employee, operations director, theme attraction sector manager, operator of sports and leisure facilities, spa manager, and Creation of one's own business: entrepreneur, ambassador for one's territory or markets, passionate about the tourism and leisure sector.</i></p> <p>FRENCH STYLE EXCELLENCE certificate: LUXURY AND HIGH-TECH INDUSTRIES: <i>This certificate is a gateway to sales and marketing professions in the luxury and hi-tech sectors, as a sales assistant, store manager, network director, area manager, product manager, product range and customer experience management .</i></p>
<p>Contenu pédagogique et modules <i>Educational content and modules</i></p>	<p>Le parcours NEGOCIATIONS ET RELATIONS D'EXCELLENCE : Il s'agit de vous sensibiliser aux notions fondamentales de l'Excellence du Service permettant de gagner la fidélité des clients, d'expliquer pourquoi répondre aux besoins humains des clients est une des conditions essentielles du succès de l'échange marchand ou managérial. Pour cela, dans le parcours NEGOCIATIONS ET RELATIONS D'EXCELLENCE, nous mettons en œuvre 4 journées généralistes (Modules 1 et 2) puis 2 journées spécifiques sur le terrain (Module 3).</p> <p>Tronc commun du Parcours :</p> <p>Module 1 : Validation des techniques personnelles d'action commerciale</p> <p>Module 2 : Approfondissement des techniques d'expertise « relation client »</p>	<p>The NEGOTIATIONS AND RELATIONS OF EXCELLENCE Course : <i>The aim is to make you aware of the basic concepts of the Excellence of Service so as to generate customer loyalty, explain why responding to the human needs of customers is one of the essential ingredients for the success of the business or managerial relationship. For this, in the NEGOTIATIONS AND RELATIONS OF EXCELLENCE course, we hold 4 generalist days (Modules 1 and 2) then 2 specific days in the field (Module 3).</i></p> <p>Core curriculum of the Course:</p> <p>Module 1: <i>Development of personal techniques in the sales process</i></p>

Module 3 : Mise en évidence sur le terrain

Pour chaque Certificat, au-delà du Responsable, un « Conseiller-Expert » du domaine est le parrain du Certificat : c'est un professionnel, connu ou pas mais toujours reconnu pour son savoir-faire, son expérience et ses pratiques dans le secteur. Ce choix valide à la fois la pertinence de l'ingénierie pédagogique et la validité des thématiques abordées.

Certificat NEGOCIATION ET MANAGEMENT INTERCULTURELS : Le Conseiller-Expert de ce Certificat est Directeur dans une entreprise internationale, partenaire de MBS. Les contenus abordés visent à apporter une vision élargie du monde d'aujourd'hui et permettent une insertion professionnelle dans un environnement agile et évolutif.

Module 1 : Appréhender l'expertise culturelle (informations sur le contexte mental, sociétal, démographique, économique, politique, historique dans lequel s'insèrent l'activité, le produit, le service ou le but recherché d'une organisation) et les compétences interculturelles (modes de pensée et d'action afin de prévenir les risques de conflit culturel) / L'interculturalité en France

Module 2 : Partager les visions des cultures étrangères (différenciées selon les continents voire pays) par des internationaux, par des intervenants à l'étranger (Skype) ou en face-à-face

Module 3 : Mettre en œuvre sa compréhension interculturelle : travailler sa posture mentale et savoir mettre en œuvre un scénario de négociation ou management interculturels.

Certificat NEGO TOURISME : Le Conseiller-Expert de ce Certificat est Directeur dans une entreprise internationale, partenaire de MBS. Les contenus sont très opérationnels pour permettre une assimilation rapide du secteur : ils traitent de la connaissance de l'environnement, des acteurs traditionnels du secteur et des niches spécifiques : tourisme d'affaires, tourisme culturel, tourisme alternatif...

Module 1 : Connaissance de l'environnement : Le secteur et son évolution, les acteurs et les opportunités/ Les sphères traditionnelles : Hôtellerie et restauration

Module 2 : Voyage et tourisme alternatif / Tourisme d'entreprise et événementiel

Module 3 : Axes de développement du tourisme à thèmes : Œnotourisme, Ecotourisme/ Tourisme culturel et patrimonial, ...

Certificat EXCELLENCE A LA FRANÇAISE : LUXE ET INDUSTRIES DE POINTE : Acquisition de techniques de ventes poussées et marketing du luxe.

Les grands magasins : concept et historique des grands magasins, compromis entre les politiques des grands magasins vs le positionnement des marques de luxe. Stratégies de distribution spécifiques. Exigences qualitatives du service. La marque et l'image : Comprendre comment les pays construisent leur image : les éléments constitutifs de la marque pays (histoire, sociologie, politique, économie, valeurs communes énoncées et tacites ...), les événements pouvant impacter négativement l'image d'un pays (attentats, pb de sécurité, grèves...), les stratégies de communication. Comprendre les éléments d'analyse d'une marque et son identité (changements d'image, publicité...)

L'exigence de qualité dans la production de produits ou services dans des secteurs industriels de pointe. Le système juridique. L'excellence à la française : Histoire du droit

Module 2: Improve "customer relations" skills techniques.

Module 3: Demonstration in the field

For each certificate, more than a Manager, an "Expert Advisor" in the field is the mentor for the Certificate: This person is a professional, who may or may not be recognised for his/her know-how, experience and practices in the sector. This choice validates both the relevance of educational engineering and the validity of the themes which are explored.

INTERCULTURAL NEGOTIATION AND

MANAGEMENT certificate: The Expert Advisor for this Certificate is a Director for an international company, which is a partner of the MBS. The content which is covered aims to provide a broader vision of the world today along with a progressive and flexible approach to employment.

Module 1: Understand the cultural expertise (information about the mental, societal, demographic, economic, political, historical background to the business, the product, service or the goal sought by an organisation) and the intercultural skills (thought and action processes for preventing the risk of cultural conflict) / interculturality in France

Module 2: Share the visions of foreign cultures (which are different depending on the continent or even country) through international contacts, contributors from abroad (Skype) or face-to-face

Module 3: Apply one's intercultural understanding: work on one's mental posture and know how to implement a negotiation scenario or intercultural management.

TOURISM NEGO certificate: The Expert Advisor for this certificate is a Director in an international company, which is a MBS partner. The contents are very operational so as to make learning about the sector faster: they deal with knowledge of the environment, the traditional stakeholders of the industry and specific niches: business tourism, cultural tourism, alternative tourism ...

Module 1: Knowledge of the environment: The industry and the changes affecting it, the stakeholders and opportunities / traditional fields: Hotel and restaurant sector

Module 2: Travel and alternative tourism / Business and events based tourism

Module 3: Opportunities for developing theme based tourism: Wine tourism, eco-tourism / Culture and heritage tourism,...

FRENCH STYLE EXCELLENCE certificate: LUXURY AND HIGH-TECH INDUSTRIES: Mastering advanced sales techniques and luxury marketing.

Department stores: concept and history of department stores, compromise between the policies of department stores vs positioning of the luxury brands. Specific distribution strategies. Qualitative requirements for the service. The brand and the image: Understand how countries develop their image: the building blocks of the country brand (history, sociology, political economy, shared stated and implied values...), events which could have a negative effect on the image of a country (terrorist attacks, security issues, strikes...), communication strategies. Understand the components for analysing a brand and its identity (image changes, publicity, etc.)

The requirement of quality in the production of goods or

	<p>Français, Expansion à l'international. Les enjeux de protection de données, savoirs, brevets, concepts... Module 1 : Techniques de vente et marketing dans le luxe : vendeur d'élite / stratégie retail Module 2 : La marque pays, la marque France, luxe et excellence Module 3 : L'excellence dans la technique, analyse stratégique</p>	<p>services in hi-tech industrial sectors. The legal system. <i>French-style excellence: History of French law, Expansion abroad. Issues regarding data protection, knowledge, patents, concepts...</i> Module 1: Sales and marketing techniques in the luxury sector: elite seller / retail strategy Module 2: The country brand, the France brand, luxury and excellence Module 3: Technical excellence, strategic analysis</p>
<p>Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation <i>Why choose this specialisation course</i></p>	<p>Le parcours NEGOCIATIONS ET RELATIONS D'EXCELLENCE : Vous êtes prêts à offrir à vos clients des expériences inoubliables avec des solutions « SERVICE READY/CUSTOMER ORIENTED ». Il ne s'agit pas, pour vous, d'être seulement un acteur efficace dans la relation client, il importe de mettre sous surveillance l'ensemble de l'expérience client : pour cela, identifier les trois dimensions de la relation de service et les quatre critères de qualité attendus par le client sont des incontournables. Vous aimez le business convivial et la mise en œuvre de relations suivies, ce parcours s'adresse à vous ! Certificat NEGOCIATION ET MANAGEMENT INTERCULTURELS : Construire votre place professionnelle, dans la négociation ou le management, dans un environnement interculturel, en analysant tous les paramètres est votre enjeu : à travers le filtre des religions, des valeurs et cultures, vous apprendrez à prendre du recul sur les situations, comprendre les personnes et les environnements, acquérir un professionnalisme transférable, permettant plasticité, adaptabilité et vision élargie. Selon les derniers chiffres du ministère des Affaires étrangères, il y aurait 1 594 303 Français inscrits au registre mondial des Français établis hors de France, auxquels s'ajoutent les 500 000 Français non-inscrits. Selon un article du Figaro, il y a en France environ 5 millions d'expatriés. Ainsi, on trouve de nombreuses équipes interculturelles. Nombreux sont les domaines pour les entreprises : coopération avec des filiales et sous-traitants à l'étranger, négociation de contrats internationaux, conquête de marchés et les stratégies d'implantation, recherche et la fidélisation de partenaires à l'export, adaptation des produits et campagnes marketing aux contextes locaux... Etre acteur de notre environnement mondialisé, c'est devenir médiateur interculturel. « <i>La médiation se veut un passage, un espace transitionnel, un « entre-deux », une passerelle entre deux mondes. Il s'agit donc d'un processus : elle doit permettre, à la fois, de clarifier les représentations réciproques mais également de faire apparaître des correspondances exploitables dans l'intérêt de chacun, de faire accéder à une représentation culturelle différente de la sienne.</i> » (<i>Médiation et diversité culturelle, C. Younes et E. Le Roy.</i>) Certificat NEGO TOURISME : Vendre du rêve et du bonheur, quoi de mieux ? Exercer dans le secteur du tourisme, c'est avoir la possibilité d'être un ambassadeur de son territoire, de son produit, de son identité ou de ses valeurs ! Première industrie mondiale (1235 millions de voyageurs), le secteur du tourisme emploie en France près d'un million de personnes et crée chaque année 20 000 nouveaux emplois, essentiellement dans la vente, le marketing, l'accueil et le management.</p>	<p>The NEGOTIATIONS AND RELATIONS OF EXCELLENCE Course: You are keen to offer your customer the best possible experience with "SERVICE READY/CUSTOMER ORIENTED" solutions. It is not just a case of you being only an effective stakeholder in the customer relationship, it is important to follow the entire customer experience closely: to do this, one needs to identify the three aspects of the service relationship and the four quality criteria expected by the customer which are essential. If you like business which is good fun and where relationships count then this course is for you! INTERCULTURAL NEGOTIATION AND MANAGEMENT certificate: The issue is for you to build up your business credentials, in negotiation or management, in an intercultural environment, by analysing all the parameters: in the mix of religions, cultures and values, you will learn how to look at situations from a different perspective, understand people and environments, develop a transferable professionalism, which allows, flexibility, adaptability, and a broader vision. According to the latest figures from the Ministry of Foreign Affairs, 1 594 303 French people are registered on the global registry of French people based outside of France, plus a further 500 000 French people who are not registered. According to an article in the Figaro, there are about 5 million expatriates in France. So there are numerous cross-cultural teams to be found. There are many opportunities for companies: cooperation with subsidiaries and subcontractors abroad, negotiation of international contracts, conquest of markets and set-up strategies, search and retention of export partners, adaptation of products and marketing campaigns to local contexts... Being an actor in our global environment, means becoming an intercultural mediator. "Mediation is a gateway, a transitional space, an "in-between", a bridge between two worlds. So it's about a process: it must, at the same time, make it possible to clarify the reciprocal representations but also to show the connections which can be used in the interest of everyone to access a cultural representation which is different from one's own" (<i>Mediation and cultural diversity, C. Younes and E. Le Roy.</i>) TOURISM NEGO certificate: What could be better than selling a dream full of happiness? Working in the tourism sector, is about having the possibility of being an ambassador for one's country, one's product, identity or values! As the number one global industry (1235 million passengers), the tourism industry employs in France nearly one million people and each year creates 20,000</p>

« Le tourisme est essentiel au regard de la création d'emplois et de la prospérité des communautés du monde entier » a affirmé le Secrétaire général de l'Organisation Mondiale du Tourisme, Zurab Pololikashvili ».

D'une part, en 2017, la destination France conserve le premier rang mondial, avec 84,6 millions d'arrivées de touristes internationaux (en **Europe** : 671 millions en 2017) : une progression remarquable de 8% par rapport à 2016.

D'autre part, le taux de départ en voyage des Français est de 70,0 % en 2017. Ils ont réalisé 194,8 millions de voyages pour des motifs personnels, dont près de neuf sur dix en France métropolitaine.

Certificat EXCELLENCE A LA FRANÇAISE : LUXE ET INDUSTRIES DE POINTE : La France avec son savoir-faire et son savoir être dans l'excellence industrielle et des services est au cœur d'un marché international porteur. Le 26 avril 2016, le français DCNS est retenu pour le plus important contrat de l'histoire de l'Australie en décrochant un marché de 34,3 milliards d'euros, pour la conception, les transferts de technologie, la production, le système de combat et la maintenance pendant vingt-cinq ans des sous-marins Australien. VINCI vient de signer un marché de 5 milliards d'euros pour le chantier du plus long tunnel immergé pour trains et voitures au monde qui reliera le Danemark à l'Allemagne. Les vins Chilien Aconcagua ou encore Colchagua dernièrement millésimés doivent leur succès au savoir-faire des viticulteurs français. La gastronomie française est quant à elle présentée de par le monde ...Les entreprises Françaises et Européennes rayonnent sur le plan national et international.

Le luxe est un secteur majeur de notre rayonnement à l'international. "La France est le premier exportateur mondial dans le luxe, secteur qui emploie plus de 37.500 personnes en France". Un constat sans appel et pourtant trop souvent méconnu des jeunes selon le Comité Colbert. Surtout que le secteur du luxe ne connaît pas la crise : entre 2006 et 2011, l'offre d'emplois a même progressé de 10%, portée notamment par la demande internationale. "A titre d'exemple significatif, la maison Hermès a ainsi procédé à 400 recrutements en 2012", détaille le Comité Colbert dans un communiqué de presse.

En termes d'emplois pour les Echos, l'industrie du luxe fait figure d'îlot préservé en France. Défiant la morosité ambiante, la filière a assuré la création de près de 5.000 postes dans l'Hexagone depuis 2009, selon les estimations du cabinet Trendeo. Un chiffre pas très éloigné de celui de l'aéronautique (près de 8.000 emplois sur la période). Alors que l'ensemble de l'industrie a perdu près de 62.000 salariés l'an dernier selon le Conseil national de l'industrie (CNI), le solde net des annonces de suppressions et de créations de postes pour la filière luxe a encore dépassé le millier en 2013. En tête de liste des recrutements, la filière cuir et chaussures, le secteur des parfums et celui de l'habillement.

new jobs, mainly in sales, marketing, hospitality and management.

In the words of the Secretary-General of the World Tourism Organization, Zurab Pololikashvili, "Tourism is essential when it comes to creating jobs and the prosperity for communities around the world"

*On the one hand, in 2017, France held onto to its place as the number one tourist destination in the world, with 84.6 million tourists from abroad (in **Europe**: 671 million in 2017): a remarkable increase of 8% compared to 2016.*

On the other hand, the percentage of French people leaving for foreign destinations was 70.0% in 2017. They made 194.8 million trips for personal reasons, of which nearly nine out of ten were in mainland France.

FRENCH STYLE EXCELLENCE certificate: LUXURY AND HIGH-TECH INDUSTRIES: *France with its expertise and life-skills in industrial excellence and services is at the heart of a growing international market.*

On 26 April 2016, the French concern DCNS secured the largest contract in Australian history when it signed a deal worth 34.3 billion euros, for the design, technology transfer, production, the combat system and maintenance of Australian submarines for the next twenty-five years.

VINCI has just signed a 5 billion euro deal to build the longest immersed tunnel for trains and cars in the world which will link Denmark to Germany. Even the latest Chilean Aconcagua or Colchagua vintage wines owe their success to the know-how of French winemakers. As for French cuisine, it is on show all around the world...

French and European companies have pride of place both nationally and internationally.

Our luxury goods sector is very well known worldwide.

"France is the world's leading luxury goods exporter, employing more than 37,500 people in France alone." But this undisputed fact is often too little known among young people according to the Comité Colbert. Especially since the luxury sector have never seen a downturn: between 2006 and 2011, the number of job offers even grew by 10%, buoyed in particular by international demand. "A telling example of this is Hermès which took on 400 people in 2012", explains the Comité Colbert in a press release.

For les Echos, when it comes to jobs, the luxury goods industry is an impregnable sanctuary in France.

According to estimates put together by the firm Trendeo, the industry has defied depressed economic conditions with the creation of around 5,000 jobs in France since 2009 This is a performance which is almost as good as that of the aerospace industry (nearly 8,000 jobs over the same period). Whereas industry as a whole lost nearly 62,000 employees last year according to the Confederation of French Industry (CNI), the net result of job losses and creations for the luxury goods sector still exceeded 1,000 in 2013. Most of the recruitment was in the leather and footwear sector, and in the perfumes and clothing sectors.

Marketing Digital - Digital Marketing

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>Cette spécialisation a pour objectif de former des cadres managers, porteurs de projets et futurs chefs d'entreprise aux métiers du e-commerce, du marketing digital et de la communication online.</p> <p>Les étudiants vont acquérir les compétences nécessaires pour définir une stratégie marketing, analyser le web écosystème, gérer et piloter un projet e-commerce, développer, animer et fédérer une communauté sur les réseaux sociaux, piloter une campagne marketing en ligne, mesurer et analyser les indicateurs de performances.</p> <p>Cette spécialisation vous apporte des compétences transversales en marketing digital :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir des KPIs, mesurer la performance multicanal, atteindre les objectifs stratégiques - Monitorer, mesurer et analyser un écosystème web - Mettre en place une stratégie de veille (concurrentielle, marche, e-réputation) - Appréhender les nouvelles tendances et identifier des opportunités d'innovation 	<p><i>This concentration track aims to train future managers, project developers and CEOs in the professions of e-commerce, digital marketing and online communication.</i></p> <p><i>Students will learn how to define a marketing strategy, analyse the web ecosystem, manage and control an e-commerce project, develop, animate and connect an online community using social media, pilot an online marketing campaign, measure and analyse performance indicators.</i></p> <p><i>This concentration track will bring you transversal skills in digital marketing, enabling you to:</i></p> <p><i>Define KPI, measure multichannel performance, attain strategic goals</i></p> <p><i>Monitor, measure and analyse an web ecosystem</i></p> <p><i>Implement business intelligence (market competitors, e-reputation)</i></p> <p><i>Appraise new trends and identify innovation opportunities</i></p>
<p>Métiers <i>Professions</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Responsable e-marketing - Responsable e-commerce - Responsable acquisition de trafic - Gestionnaire de campagnes d'affiliation - Gestionnaire de campagnes publicitaires - Community Manager - Chargé de communication online - Chef de projet e-CRM - Responsable produit e-commerce - Consultant SEO, SEA, SMO, Web Analytic 	<p><i>E-marketing manager</i></p> <p><i>E-commerce manager</i></p> <p><i>E-traffic acquisition manager</i></p> <p><i>Affiliation Campaign manager</i></p> <p><i>Advertising Campaign manager</i></p> <p><i>Community Manager</i></p> <p><i>Online communications manager</i></p> <p><i>E-CRM project manager</i></p> <p><i>E-commerce product manager</i></p> <p><i>Consultant in SEO, SEA, SMO, web analysis</i></p>
<p>Contenu pédagogique <i>Content</i></p>	<p>Les cours, dispensés par des professionnels, sont largement illustrés d'études de cas concrètes, d'analyse de marché web, de veilles, de découvertes de différents outils (Solution SAAS, Web Analytics, Veilles concurrentielles, Veille marché, Monitoring digital, Google Adwords, Réseaux sociaux, Facebook Open Graph...)</p> <p>La conception et la réalisation d'un projet digital permet aux étudiant de mettre en pratique toutes les facettes et problématiques du e-commerce, du marketing internet et établir une stratégie de présence digitale.</p> <p>Cours communs : Le marché du e-commerce, Acteurs B2B B2C, Tendances & évolutions, Stratégie & mix media, Opportunités d'innovations, Législation & droit internet, Impression 3D, WEB3.0, Internet des objets, Economie collaborative & Big Data</p> <p>Certificat Stratégie e-commerce et marketing internet :</p> <p>Solutions e-commerce, Marketplace, Modèles économiques online, Stratégie Multicanal, SEM, SEO, SEA, Analytics, KPIs & mesure de la performance, stratégie multi écran, expérience utilisateur.</p>	<p><i>All courses are delivered by professionals, and are mostly composed of real life case studies, web market analysis, business intelligence and of the discovery of different tools (SAAS solutions, web analytics, competitive business intelligence, market intelligence, digital monitoring, Google AdWords, social Media, Facebook Open Graph...)</i></p> <p><i>The conception and the implementation of a digital project allow the students to put their skills into practice, and to address all the aspects and issues of e-commerce, from internet marketing to the establishment of a digital presence strategy.</i></p> <p><i>Common modules</i></p> <p><i>The market of e-commerce, actors involved in B2B and B2C, trends and their evolution, media mix strategy, innovation opportunities, internet law and legislation, 3D impression, Web 3.0, internet of things, collaborative economy and Big Data management</i></p> <p><i>Certificate in e-commerce strategy and internet marketing</i></p> <p><i>E-commerce solutions, marketplace, online business model, multichannel strategy, SEM, SEO, SEA, analytics, KPIs and performance measures, multi-screen strategy, user experience</i></p> <p><i>Certificate in Digital presence and online communication</i></p>

Parcours de spécialisation M2 2018 2019 – page 31 / 39

Dans le cadre de la politique d'amélioration continue de MBS, certaines évolutions pourront être apportées par les responsables de spécialisation aux contenus pédagogiques présentés dans ce document.

MBS being involved in a continuous improvement process, course contents are subject to adaptation brought by the professors in charge of the concentration tracks.

	<p>Certificat Présence digitale & communication online : Stratégie de communication online, Audit de présence online, Analyse de marque, Veille et e-réputation, Social marketing, Community management, Social CRM & Relation client.</p>	<p><i>Online communication strategy, online presence audit, brand analysis, business intelligence and e-reputation, social marketing, community management, Social CRM and customer relationships</i></p>
<p>Modules <i>Modules</i></p>	<p>Tronc commun Module 1 : Stratégie de présence digitale Module 2 : Content marketing google & analyse marché web Module 3 : Stratégie mobile et multi-écran Module 4 : Perspectives et opportunités d'innovation</p> <p>Certificat Stratégie e-commerce et marketing internet Module 5: e-Commerce Module 6: Web marketing</p> <p>Certificat Présence digitale & communication online Module 5 : Social marketing Module 6 : Social CRM et relation clients</p>	<p>Common courses <i>Module 1: Digital presence strategy Module 2: Google Content marketing & web market analysis Module 3: Mobile and multiscreen strategy Module 4: Perspectives and innovation opportunities</i></p> <p>Certificate in e-commerce strategy and internet marketing <i>Module 5: e-Commerce Module 6: Web marketing</i></p> <p>Certificate in Digital presence and online communication <i>Module 5: Social marketing Module 6: Social CRM and customer relationship management</i></p>
<p>Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation <i>Why choose this concentration track</i></p>	<p>Internet a révolutionné les rouages de l'économie mondiale et apporte de nouvelles perspectives de business, de nouveaux leviers de croissance et de réelles opportunités d'innovation, Big Data, internet des objets, économie collaborative, impression 3D...</p> <p>Le e-commerce, le web marketing et les medias sociaux représentent des composantes vitales du succès des entreprises qui opèrent de profondes mutations : de nouveaux métiers émergent et de nouvelles fonctions apparaissent.</p> <p>Le développement massif de ce marché, les profondes mutations qu'il connaît, les nouveaux usages et les nouvelles habitudes de consommation imposent des ajustements permanents des stratégies marketing.</p> <p>Le secteur du digital est ainsi en très forte croissance, ses métiers envahissent tous les secteurs de l'entreprise, et toutes les activités de la société.</p>	<p><i>Internet has revolutionised the mechanics of the world economy and has brought new business perspectives, new growth drivers and real innovation opportunities, Big Data, the internet of things, collaborative economy, 3D impression...</i></p> <p><i>E-commerce, web marketing and social Media are vital factors of business success, and companies are facing profound changes: new professions are emerging and new functions appearing.</i></p> <p><i>The massive development of this market, as well as the profound changes it faces plus consumers' new uses and habits, mean a constant adjustment of marketing strategies.</i></p> <p><i>The digital sector is experiencing very strong growth, and its related professions are invading all sectors in business, and all the activities in firms.</i></p> <p><i>And this is only the beginning!</i></p>

Management des achats et de la Supply chain - *Purchase and Supply Chain management*

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>Certificat Achats Devenir en tant qu'acheteur, un accélérateur de la performance économique de l'Entreprise quel que soit le secteur économique (tertiaire, industriel, agricole), la taille de l'entreprise (PME, ETI, GE) et son périmètre d'activité (local, national, international) Une formation technique (Processus / outils / techniques de négociation / approches stratégiques) Une formation humaine via le développement de partenariats internes et externes (animations, leadership, coordinations transversales) Comment contribuer à l'innovation de son entreprise grâce à la veille marché, la coopération ou les stratégies d'open innovation. L'amélioration de la trésorerie et du BFR par la maîtrise des conditions de paiement La gestion optimisée des stocks par une supply chain intégrée La croissance de la marge de l'entreprise par la réduction des coûts.</p> <p>Certificat Supply Chain Le management de la supply chain ne cesse d'être l'une des disciplines les plus critiques tant dans l'industrie que dans le secteur des services. C'est l'une des raisons pour lesquelles la demande de professionnels qualifiés et les opportunités de mobilité professionnelles se multiplient. Plus vous grimpez les échelons dans l'organisation, plus vous serez amené à connaître les problématiques touchant le domaine de la supply chain. Confrontés à des problèmes à résoudre en supply chain, les managers de haut niveau et les managers intermédiaires sont appelés à prendre des décisions efficaces et efficaces, tant stratégiques, tactiques, qu'opérationnelles. Les objectifs de cette spécialisation sont de présenter et de challenger les étudiants au travers de problématiques exposées par des professionnels en activité dans différents secteurs. Il s'agit d'aborder le supply chain management sous l'angle de la diversité (diversité de secteurs d'activité, diversité de pratiques de gestion, etc.).</p>	<p>Certificate in Purchasing Management <i>To become an accelerator of economic performance for companies whatever the business sector (tertiary sector, industry, SMEs, local, national or international companies), as a buyer.</i> <i>Technical training (processes / tools / negotiation techniques / strategic approaches)</i> <i>Relationship training through the development of internal and external partners (events, leadership, horizontal coordination).</i> <i>How can the buyer contribute to its company's innovation thanks to the market watch, the cooperation or the open innovation strategies?</i></p> <p>Certificate in Supply Chain Management <i>As Supply Chain Management continues to be one of the most critical business disciplines in the manufacturing and service sectors, the demand for qualified professionals and opportunities for career mobility are increasing. The higher you climb up the corporate ladder, the more you need to be aware of all supply chain functions.</i> <i>Supply chain issues are shared by both top managers and middle managers looking for effective and efficient sets of strategic, tactical, and operational decisions.</i> <i>The objectives of this supply chain management certificate is to provide an overview of the field to the students, and to challenge them through a set of selected topics covered by a wide variety of professionals coming from various business sectors. Supply chain management is going to be covered through the eyes of diversity (diversity of business sectors, diversity of managerial practices, etc.).</i></p>
<p>Métiers <i>Professions</i></p>	<p>Certificat Achats Acheteur, Acheteur Production (Acheteur Programme/Projet Acheteur Commodités) Acheteur Hors-Production (Facility Management, Energie, Acheteur Informatique, Acheteur Consommables), Responsable achat, Directeur achat Consultant achat et Manager dans le conseil en achat Coordinateur de la sous-traitance nationale ou internationale, Supply Chain Manager Responsable des activités externalisées</p> <p>Certificat Supply Chain Manager de la supply chain, Responsable des opérations, Chef de projet logistique, Responsable transport, Responsable qualité, Responsable maintenance, Responsable d'entrepôt.</p>	<p>Certificate in Purchasing Management <i>Buyer, Production Buyer (Program/Project Buyer, Commodity Buyer), Non-Production Buyer (Facility Management, Energy, Consumables, IT Buyer)</i> <i>Purchasing Manager, Purchasing Director</i> <i>Purchasing consultant and Purchasing Consulting Manager</i> <i>Coordinator of national or international subcontracted work, Supply Chain Manager</i> <i>Outsourced Activities Manager</i></p> <p>Certificate in Supply Chain <i>Supply chain manager, Operations manager, Project manager in Logistics, Transportation manager, Quality manager, Maintenance manager, Warehouse manager.</i></p>
<p>Contenu pédagogique <i>Content</i></p>	<p>Certificat Achats : Les fondamentaux : Processus achat, outils et méthodes, analyse et performance Achat, la négociation, la gestion du risque achat</p>	<p>Certificate in Purchasing Management <i>Basics: Purchasing processes, tools and methods</i> <i>Purchasing analysis and performance</i> <i>Negotiation</i> <i>Management of contractual relations</i></p>

Parcours de spécialisation M2 2018 2019 – page 33 / 39

Dans le cadre de la politique d'amélioration continue de MBS, certaines évolutions pourront être apportées par les responsables de spécialisation aux contenus pédagogiques présentés dans ce document.

MBS being involved in a continuous improvement process, course contents are subject to adaptation brought by the professors in charge of the concentration tracks.

	<p>Les expertises métiers : achats publics, achats industriels, achats de services, externalisation / sous-traitance, prestations intellectuelles et management des relations contractuelles.</p> <p>L'approche stratégique : TCO, management du changement, pilotage de la performance, nouvelles technologies achat, problématique RH achat.</p> <p>Certificat Supply Chain : Fondamentaux du management de la supply chain Supply chain management dans l'e-commerce Supply chain management dans les trois armées françaises (Air, Mer, Terre) Supply chain management dans l'industrie pharmaceutique Supply chain management dans le secteur de l'humanitaire L'économie circulaire L'agilité L'entreprise libérée L'innovation collaborative et l'expérience client L'innovation frugale</p>	<p><i>Professional skills: public purchasing, industrial purchasing, services purchasing, outsourcing / subcontracting, intellectual services, logistics and supply chain, purchasing construction projects and property management issues.</i></p> <p><i>The strategic approach: TCO, Management of change, Performance management, purchase of new technologies, HR purchasing issues.</i></p> <p>Certificate in Supply Chain <i>Fundamentals of supply chain management</i> <i>Supply chain management in the e-commerce industry</i> <i>Supply chain management in the French Armies (Air, Sea and Land)</i> <i>Supply chain management in the pharmaceutical industry</i> <i>Supply chain management in the humanitarian sector</i> <i>Circular economy</i> <i>Agility</i> <i>The freedom-form company</i> <i>Collaborative innovation and customer experience</i> <i>Frugal innovation</i></p>
<p>Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation <i>Why choose this concentration track</i></p>	<p>Certificat Achats : Etre un acteur de la performance économique de l'entreprise via une méthodologie, des outils. Comprendre le besoin et le traduire en appel d'offres puis analyser et synthétiser le retour fournisseur Apprendre à coordonner la création de valeur entre les acteurs internes et externes de l'entreprise Devenir pilote d'activités transversales en favorisant l'innovation au sein de l'entreprise. Se spécialiser sur un métier nouveau dont les perspectives d'évolutions sont depuis quelques années exponentielles.</p> <p>Certificat Supply Chain : Le contenu de ce certificat a été conçu à l'attention de participants en activité dans le monde de l'industrie et des services qui s'interrogent sur la manière d'améliorer l'efficacité de la supply chain. Les étudiants vont acquérir un véritable savoir-faire sur les nouvelles pratiques en la matière ; sur les manières d'améliorer la rentabilité d'entreprises ; sur les façons d'établir des partenariats au sein de la supply chain ; sur les nouvelles compétences permettant d'obtenir un avantage concurrentiel dans le domaine du management de la supply chain. Une large sélection de professionnels expérimentés dans le domaine du supply chain management partageront leurs savoir-faire et fourniront une série de conseils clés qui permettront aux étudiants de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - devenir des contributeurs à forte valeur ajoutée dans ce domaine critique du management - d'acquérir un véritable état d'esprit visant la résolution systématique de problèmes - de devenir une force d'innovation dans les organisations 	<p>Certificate in Purchasing Management <i>Becoming an actor of economic performance using methodology and tools</i> <i>Understanding the need, building a call for tender and synthesize supplier feedback</i> <i>Learn to coordinate the creation of value between internal and external actors of the company</i> <i>Become a pilot of transversal activities and foster innovation in the company</i> <i>Specialize in a new profession that entails exponential evolution perspectives in the recent years.</i></p> <p>Certificate in Supply Chain <i>Designed for individuals in service and manufacturing companies seeking to improve the effectiveness of their supply chain. Students will gain in-depth knowledge of the new work processes necessary to acquire goods and services; ways to impact the company's bottom line through lower costs and lower prices; ways to partner for streamlining the acquisition of goods and services process; and new skills necessary to achieve competitive advantage in the growing field of supply chain management.</i> <i>A wide selection of experienced professionals in the supply chain management field are going to share their know-how and key advices in order to :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>become high value-added contributors in this critical field of management</i> - <i>to acquire a true mindset leading to solving systematically issues</i> - <i>to become a force of innovation within organizations</i>
<p>Modules <i>Modules</i></p>	<p>Tronc commun Module 1 : Introduction et Gestion des risques Module 2 : Sourcing Module 3 : Achats et Supply Chain – Business Game Certificat Achats Module 4 : les fondamentaux Achat (outils, méthodes et mises en situation)</p>	<p>Common courses <i>Module 1: Introduction and Risk Management</i> <i>Module 2: Sourcing</i> <i>Module 3: Purchasing & Supply Chain – Business Game</i> Certificate in Purchasing Management <i>Module 4: Purchasing fundamentals (tools, methods and executing opportunities)</i></p>

	<p>Module 5 : Découverte de la diversité des secteurs et métiers achats (grande distribution, industriel, services, achats public) Module 6 : Les nouveautés dans les achats (innovations, collaborations, achats responsables), situation du métier et du marché de l'emploi.</p> <p>Certificat Supply Chain Module 4 : Tout ce que vous avez voulu savoir sur le Supply Chain Management, Supply Chain Management dans le e-commerce et dans les armées françaises Module 5 : Supply Chain Management dans l'industrie pharmaceutique ; l'agilité et l'entreprise libérée Module 6 : Supply Chain Management dans l'humanitaire et les nouveaux modes de management collaboratif</p>	<p><i>Module 5: Discover the diversity of the fields and jobs in Purchasing (mass-market retailing, industry, services, purchasing in public markets)</i> <i>Module 6: Novelties in Purchasing (innovations, collaborations, sustainable purchasing), job positioning and employment market situation.</i></p> <p><i>Certificate in Supply Chain</i> <i>Module 4: Everything you wanted to know about Supply Chain Management , Supply Chain Management in the e-commerce economy and in the French Armies</i> <i>Module 5: Supply Chain Management in the pharmaceutical industry; agility and the freedom-form company</i> <i>Module 6: Supply Chain Management in humanitarian and new modes of collaborative management</i></p>
--	---	--

Métiers du Conseil – Consulting

<p>Objectifs <i>Objectives</i></p>	<p>La spécialisation « métiers du conseil » permet aux étudiants de découvrir les métiers du conseil et d’appréhender la « posture » du consultant ainsi que sa valeur ajoutée pour les organisations. Elle offre l’opportunité de développer ses capacités d’analyse, de synthèse, de résolution de problème et de proposition de recommandations face à une grande variété de situations managériales et pour accompagner des processus de conduite du changement. Elle ouvre également à découvrir et manipuler les principes de raisonnement, outils et méthodes transversaux aux métiers du conseil.</p> <p>Du fait de ces objectifs, la spécialisation a pour objectif de former de futurs consultants mais aussi des managers souhaitant acquérir une posture de conseil et améliorer leurs capacités à gérer des projets et à influencer la décision au sein de leurs organisations d’appartenance. Les enseignements dispensés se veulent ainsi interactifs, créatifs et participatifs pour permettre à chacun de développer ces compétences transversales.</p> <p>La spécialisation permet, enfin, de situer les métiers du conseil dans l’environnement complexe qui est aujourd’hui de leur aux côtés d’autres professions telles que le coaching ou le management. Elle aborde les évolutions de ce marché comme par exemple le conseil et les pratiques collaboratives, le conseil et l’innovation, le conseil et l’IT, etc.</p> <p>Certificat Conseil en management : La finalité est d’acquérir les savoir-faire de base d’un consultant en management, de comprendre la posture de consultant, puis de la développer et acquérir un savoir-faire/savoir être de conduite de projet et de conduite du changement.</p> <p>Certificat Consultant en environnement numérique : L’objectif principal est de répondre aux besoins des Cabinets Conseil et des SSII pour les postes de consultants liés au Système d’Information.</p> <p>Les étudiants peuvent rejoindre des cabinets de conseil de petite ou de moyenne taille ou bien les plus gros acteurs du marché tels que : Price Waterhouse Coopers, Computer Science Corporation, IBM, Accenture, Ernst and Young, Cap Gemini, etc.</p>	<p><i>This consulting track aims to make students discovering the consulting profession, the posture and the added value of a consultant for an organization. It offers the opportunity to develop analytical skills, synthesis skills, problem solving skills and an ability to propose and defend recommendations in a large variety of situations. It also opens students to discover and to manipulate the reasoning principles, methods and tools of consulting.</i></p> <p><i>In accordance with these objectives, this specialization track aims to train future consultants and managers that would like to develop consulting posture and skills to conduct projects and to improve their ability to influence decisions in their organizations. The different courses are thus interactive, creative and participative to allow everyone to develop these abilities.</i></p> <p><i>This specialization is also useful to present the market environment of consulting and its links with other jobs such as coach or manager. The evolutions of this market will be presented such as “consulting and collaborative practices”, “consulting and innovation”, consulting and IT”, etc.</i></p> <p>Certificate in Management Consulting <i>To acquire the basic know-how of a consultant in management, to understand the position of consultant, and to develop it, to develop the know-how and behaviour skills to pilot project and change management</i></p> <p>Certificate in Consultant in digital environment <i>The main objective is to meet the needs of Consulting Firms and IT services companies for consulting positions linked to the Information Systems.</i></p> <p><i>Students can join small and middle-size consulting companies or join the biggest players on the market: Price Waterhouse Coopers, Computer Science Corporation, IBM, Accenture, Ernst and Young, Cap Gemini, etc.</i></p>
<p>Métiers <i>Professions</i></p>	<p>Certificat Conseil en management Consultant junior dans un cabinet de conseil en management Consultant interne dans une entreprise Chef de projet Chargé d’études</p> <p>Toutefois les savoir-faire acquis sont applicables à de multiples métiers dans l’entreprise qui nécessitent de diagnostiquer un problème, de rechercher des solutions et conduire le changement</p> <p>Certificat Consultant en environnement numérique Consultant en Systèmes d’Information Consultant en Business Intelligence Consultant en transformation d’entreprise</p>	<p>Certificate in Management Consulting <i>Junior consultant in a management consultancy firm Internal consultant in a company Project manager Research Analyst</i></p> <p><i>In any case, the skills developed in this concentration track are applicable to a number of professions in companies where problems need to be diagnosed, solutions researched and change managed</i></p> <p>Certificate in Consultant in digital environment <i>Consultant in Information Systems Consultant in Business Intelligence Consultant in company transformation</i></p>

<p>Contenu pédagogique <i>Content</i></p>	<p>Le tronc commun informe sur les métiers du conseil, sur leurs débouchés et sur les compétences d'un consultant ; il développe la capacité des étudiants à cerner une problématique et à résoudre des problèmes complexes et ; il confronte directement les étudiants à des situations de conseil réelles.</p> <p>Certificat Conseil en management Les thématiques abordées seront liées aux méthodes et outils, à la posture et à l'éthique d'un consultant en management, aux savoir-faire de base, à la compréhension de l'environnement du consultant. La culture générale du consultant et la découverte de missions de conseil sera développée à travers l'étude de cas pratiques/en situation.</p> <p>Certificat Consultant en environnement numérique Les thématiques traitées permettront d'aborder le métier de consultant dans le contexte particulier de l'environnement numérique (Assistance à la Maitrise d'ouvrage, Business Intelligence, gestion de projet SI, outsourcing ...)</p>	<p><i>The common courses inform students about the consulting environment, jobs and skills. They develop students' ability to solve complex problems and to identify the main issues. They directly confront students to real consulting situations.</i></p> <p>Certificate in Management Consulting <i>Introduction to methods and tools, to the position and ethical practices of the consultant in management. Basic know-how, Comprehension of the consultant's environment: management of human resources and the positions involved in a consultancy firm, comprehension of the market of consultancy firms, the general culture of a consultant: the relationship between a consultant and information systems, managing a consultancy project, understanding a project of transformation, studying the specificities of an international project. Discovery of a consulting, studying techniques, and behaviour and ethical practices in almost -real-life role plays.</i></p> <p>Certificate in Consultant in digital environment <i>Project development; Business Intelligence, IS project management, Outsourcing</i></p>
<p>Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation <i>Why choose this concentration track</i></p>	<p>Cette spécialisation a pour but de préparer les étudiants au poste de consultant, de leur fournir les savoir, savoir-faire et savoir-être indispensables à l'emploi, et à les rendre aptes à un poste de consultant junior ou assimilé.</p> <p>Concernant les savoirs développés, ceux-ci se définissent principalement en termes de méthodes mais également en termes de contenus plus spécifiques concernant le conseil en management d'une part (gestion de la transformation, direction de projets managériaux), et le conseil en environnement numérique (assistance à maîtrise d'ouvrage, business intelligence) d'autre part.</p> <p>Par ailleurs, la spécialisation ne vise pas un domaine de conseil en particulier (gestion, organisation, stratégie, ressources humaines, marketing, etc.), mais se centre sur des savoir-faire communs aux différents postes au sein du consulting. Le savoir-faire enseigné ici tourne autour des différentes étapes d'une intervention de conseil : analyser un problème, collecter des informations documentaires, mener des entretiens, conduire un projet, présenter des recommandations, accompagner le changement, maîtriser l'approche spécifique au consulting du travail en équipe (superviseur, supervisé).</p> <p>En termes de savoir-être, la spécialisation aide à comprendre et à s'approprier la « posture » d'un consultant autour de compétences et de valeurs spécifiques propres à cette profession telles que : les capacités relationnelles et émotionnelles, l'autonomie et l'indépendance, le professionnalisme et l'éthique ou encore la capacité d'accompagnement.</p> <p>Certificat Conseil en management Le consulting est un métier exigeant, où la compétition est rude, la charge de travail significative et l'implication personnelle élevée. Ce parcours est quasi exclusivement animé par des consultants en exercice. Il permet de développer des méthodologies de travail, d'appréhender les organisations de manière globale, de développer des recommandations innovantes et d'accompagner les organisations dans la conduite du changement</p> <p>Certificat Consultant en environnement numérique</p>	<p><i>This specialization aims to prepare students to consulting missions. It provides them the knowledge, skills and attitudes essential to employment, and to make them suitable for a junior or similar consultant position.</i></p> <p><i>With regards to the knowledge, these are primarily defined in terms of methods but also in terms of more specific content concerning management consulting on the one hand (management of transformation, management of managerial projects), and consulting in digital environment (information systems, business intelligence) on the other hand.</i></p> <p><i>Moreover, the specialization does not target a particular area of consultancy (management, organization, strategy, human resources, marketing, etc.), but focuses on know-how shared by the various positions within consulting. The know-how taught here revolves around the various stages of a consulting intervention: analyzing a problem, collecting documentary information, conducting interviews, conducting a project, presenting recommendations, supporting change, mastering the specific approach to consulting team work (supervisor, supervised).</i></p> <p><i>In terms of attitudes, this specialization helps to understand and appropriate the "posture" of a consultant around specific skills and values specific to this profession such as: relational and emotional capacities, autonomy and independence, professionalism and ethics or the ability to support.</i></p> <p>Certificate in Management Consulting <i>Consulting is a demanding profession where the competition is harsh, the workload significant and personal implication is high.</i></p> <p><i>This concentration track preselects those candidates, who through their experience, skills and motivation want to dedicate their energy to this sector.</i></p> <p><i>This concentration track is almost exclusively delivered by working consultants. It allows developing methodologies of work, to develop an overall view of organizations, to develop innovative recommendations and to accompany organizations in the change management.</i></p>

	<p>Pour travailler par projet, en grande majorité à l'international, dans un secteur porteur et se construire une culture générale importante et une carte de visite enviable.</p>	<p>Certificate in Consultant in digital environment <i>Project work in a promising sector, often at an international scale</i> <i>Build up an impressive general culture and enviable network of contacts</i></p>
<p>Modules <i>Modules</i></p>	<p>Tronc commun Module 1 (1 jour) : « Découvrir les métiers du conseil : environnement & compétences clés » Module 2 (2 jours) : « Approches alternatives du conseil : conseil en PME et conseil en RSE/Innovation » Module 3 (3 jours) : « Challenge consulting »</p> <p>Certificat Conseil en management : Module 4 (2 jours) : « Les outils du Conseil en management » Module 5 (2 jours) : « Résolution de problèmes » Module 6 (2 jours) : « Conduite du changement et gestion des conflits en fusions d'entreprises »</p> <p>Certificat Consultant en environnement numérique : Module 4 (2 jours) : « Introduction aux systèmes d'information » Module 5 (2 jours) : « Assistance à la maîtrise d'ouvrage/ La maîtrise d'œuvre des projets SI » Module 6 (2 jours) : « Le Consulting Fonctionnel vu à travers un domaine porteur : la Business Intelligence ».</p>	<p>Common courses <i>Module 1 (1 day): "Discovering consulting: environment and key skills".</i> <i>Module 2 (2 days): "Alternative perspectives of consulting: consulting in SMEs and consulting in CSR/Innovation"</i> <i>Module 3 (3 days): "Consulting challenge"</i></p> <p>Certificate in Management Consulting <i>Module 4 (2 days): "The tools for management consulting"</i> <i>Module 5 (2 days): "Problem solving"</i> <i>Module 6 (2 days): « Change management »</i></p> <p>Certificate Consultant in digital environment <i>Module 4 (2 days): "Introduction to information systems"</i> <i>Module 5 (2 days): "Project management/ Support for project supervision and design"</i> <i>Module 6 (2 days): « Business Intelligence ».</i></p>

**Calendrier Prévisionnel des enseignements en rythme alterné – Provisional Schedule for courses
in alternate rhythm**

Jour	Date	Activité
Semaine 1		
Lundi	11 février 2019	Rentrée des spécialisations (9h30 – 10h30) Conférence de 11h à 12h30 [Amiral LAJOUS confirmé] Team building (après-midi)
Mardi	12 février 2019	Module 1
Mercredi	13 février 2019	Module 1
Jeudi	14 février 2019	Module 2
Vendredi	15 février 2019	Module 2
Semaine 2		
Lundi	11 mars 2019	Module 3
Mardi	12 mars 2019	Module 3
Mercredi	13 mars 2019	Méthodologie de recherche 9h-10h30 Conférence VIE de 11h à 12h30 Tutorat mémoire 14h – 16h30 Conférence « European careers » 16h30 – 18h Afterwork [à confirmer]
Jeudi	14 mars 2019	Module 4
Vendredi	15 mars 2019	Module 4
<i>Session 2 du semestre 1 du 18 au 22 mars</i>		
Semaine 3		
Lundi	8 avril 2019	Module 5
Mardi	9 avril 2019	Module 5
Mercredi	10 avril 2019	Module 6
Jeudi	11 avril 2019	Module 6
Vendredi	12 avril 2019	Di-day – Conférence [th : Fondation MBS] et tables rondes
Semaine 4		
Lundi	6 mai 2019	Examen de 9h à 13h- soutenances si nécessaire Conférence 16h30 – 18h : Le marché de l'emploi en France des jeunes diplômés
Mardi	7 mai 2019	Méthodologie de recherche 9h-10h30 Ateliers Valoriser ses softskills 10h30 – 12h30 Tutorat mémoire 14h – 17h Conférence 16h30 – 18h : la rémunération des Jeunes Diplômés
<i>Mercredi</i>	<i>8 mai 2019</i>	<i>Férié</i>
Jeudi	9 mai 2019	Module 7 – Electif – Elective
Vendredi	10 mai 2019	Module 7 – Electif – Elective
Semaine 5		
Lundi	13 mai 2019	Lancement Start'up week Conférence de 11h à 12h30 [th : création d'entreprise / table ronde]
Mardi	14 mai 2019	Start'up week
Mercredi	15 mai 2019	Start'up week
Jeudi	16 mai 2019	Start'up week
Vendredi	17 mai 2019	Oral Start'up week Réunion de clôture
Semaine 6		
Lundi	8 juillet 2019	Sessions 2 - Spécialisation, start up week et electifs