

Programme Grande Ecole Spécialisations professionnelles 2020 2021

2.2. Spécialisations professionnelles en cursus alternant

Spécialisation professionnelle	Certificat	Nombre de Places
Contrôle de gestion	Certificat Business Partner	60
	Certificat Contrôle et Expertise	60
Start 'up: création, innovation, leadership		60
International Business Model Developer (enseignements en anglais)		60
Management et entrepreneuriat dans les entreprises de l'ESS		60
Marketing opérationnel		60
Manager dans les industries françaises d'excellence		60
Management durable des ressources humaines et de la diversité	Certificat Consultant en recrutement	30
	Certificat Développement des ressources humaines	30
Métiers de la banque et de la finance	Certificat Métiers de la banque	40
	Certificat Working capital management	40
	Certificat Finance de marché	40
Négociations et Relations d'Excellence	Certificat Négociation et Management interculturel	20
	Certificat Négo Tourisme	20
	Certificat Excellence à la française : luxe et industries de pointe	20
Business Expert	Certificat Wine Business	20
	Certificat Numérique Business	20
	Certificat Sport Business	20
Marketing Digital	Certificat Stratégie e-commerce et marketing internet	60
	Certificat Présence digitale et communication on line	60
Management des achats et de la Supply chain	Certificat Management des achats	30
	Certificat Supply Chain	30
Métiers du conseil	Certificat Conseil en management	60
	Certificat Consultant en environnement numérique	60

*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.

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.

Management et entrepreneuriat dans les entreprises de l'ESS

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 et comment 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.

Cours	Langue enseignement	Heures
Fondements en enjeux de l'ESS	Français	15
Métiers du conseils et accompagnement des entreprises de l'ESS	Français	15
Management et direction dans les entreprises de l'ESS	Français	15
L'appui au développement de l'ESS dans les grands groupes	Français	15
Entreprendre dans l'ESS	Français	15
ESS et transition environnementale, sociale et économique	Français	15
		90

Métiers

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.

Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation ?

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.

Contrôle de gestion

L'objectif de ce parcours est de 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. Il vise à leur permettre d'être capables de faire évoluer les outils grâce à leurs connaissances des concepts connexes à cette discipline. Le parcours aborde donc d'une part les aspects techniques mais également la dimension humaine essentielle aux métiers du contrôle de gestion. Il tient compte des 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'expertise comptable et de commissaire aux comptes.

Le tronc commun approfondira la comptabilité de gestion et permettra d'identifier les spécificités du contrôle de gestion selon les secteurs d'activité et les fonctions qu'il accompagne, il 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 et mettra en évidence l'importance des aspects humains de ce métier.

Le certificat Contrôle et Expertise, sensiblement plus théorique que le précédent, permettra d'aborder plusieurs sujets nécessaires au suivi des UE du DSCG : 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).

Cours	Langue enseignement	Heures
Tronc commun		
Les outils du contrôle de gestion et le Lean management	Français	15
Management accounting	Français	15
Le contrôle de gestion par secteur et par fonctions	Français	15
Pilotage de la performance RH, analyse de la valeur et target costing	Français	15
Certificat Business Partner		
Gestion budgétaire et jeux de rôle	Français	15
Etudes de cas	Français	15
Certificat Contrôle et Expertise		
Comptabilité Financière, IFRS, Contrôle Interne	Français	15
Contrôle de gestion approfondi	Français	15
		90

Métiers

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.

Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation ?

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

Être 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.

Métiers de la banque et de la finance

Ce parcours de spécialisation prépare les étudiants aux métiers de la finance dans les directions financières des entreprises, les institutions financières 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 à des premiers postes de la banque commerciale domestique.

Le *Certificat Working capital management* vise à préparer les étudiants à comprendre comment passer d'un projet financier à un projet opérationnel transversal, savoir identifier les gisements de cash-flow organique au sein d'une entreprise et être capable à la fois de définir et lancer des programmes d'amélioration du BFR, mais également d'accompagner les équipes opérationnelles dans la recherche de gains en cash organique à court et moyen terme. Il s'agira également d'être capable de construire et fiabiliser les prévisions annuelles de trésorerie, savoir piloter le BFR et le cash après les avoir optimisés.

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 abordera notamment les différentes facettes des métiers en finance de marché.

Cours	Langue enseignement	Heures
Tronc commun		
Gestion financière de l'entreprise	Français	15
Cession et transmission, évaluation d'entreprise PME	Français	15
Analyse financière appliquée et Gestion de trésorerie	Français	15
Certificat métiers de la banque		
Environnement et conformité	Français	15
Marché de particuliers	Français	15
Marché des professionnels	Français	15
Certificat Working capital management		
Les enjeux financiers du BFR et les modélisations chiffrées utiles en cash management	Français	15
Les processus d'amélioration du BFR stocks (cycle Forecast to Fullfill) et du BFR Fournisseurs (cycle Purchase to Pay)	Français	15
L'optimisation du BFR Clients et le credit management (cycle Order to Cash)	Français	15
Certificat Finance de marché		
Stratégie boursière appliquée	Français	15
Organisation des marchés financiers, dématérialisation et mondialisation	Français	15
Environnement et métiers des marchés financiers	Français	15
		90

Métiers

Certificat Banque

Chargé de clientèle professionnelle, Responsable d'agence, Chargé d'affaires en entreprise, Responsable du Marketing local, Animateur marché.

Certificat Working capital management

En grande entreprise : Adjoint dans un service Crédit Management.

En E.T.I ou dans des filiales de grands groupes : BFR, Crédit Manager & cash manager.

En cabinet d'audit ou de conseil : poste de consultant spécialisé opérationnel en BFR et cash.

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).

Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation ?

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 Working capital 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.

Start'up: création, innovation, leadership

Ce parcours vise à donner aux porteurs de projets une vision complète de la création d'entreprise, depuis l'idée à la concrétisation et leur faire prendre conscience de l'importance et des enjeux de l'innovation et de l'internationalisation entrepreneuriale. A l'issue de ce parcours, les étudiants disposeront des outils & méthodes adaptés à leur projet, seront conscients de la nécessité d'adopter un management particulier dans un contexte de start up et auront appris à développer leur leadership.

Cours	Langue enseignement	Heures
De l'idée au projet réaliste	Français	15
Le design du projet	Français	15
Le déploiement du projet	Français	15
Construire son produit ou son service	Français	15
Ingénierie financière applicable au projet	Français	15
Présenter et vendre son concept	Français	15
		90

Métiers

Créateurs d'entreprise,
Responsables de centres de profit,
Responsables de projets,
Dirigeants de TPE, PME,
Manager, Chef de projet
Audit en stratégie, management et/ou conseil pour les start-ups/TPE/PME

Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation

Cette spécialisation s'adresse en premier lieu aux étudiants qui envisagent de créer ou de reprendre une entreprise à court ou à moyen terme, et ensuite à ceux qui ont un intérêt pour l'entrepreneuriat et pour l'innovation en général.

En effet, entreprendre et innover est une dimension essentielle pour tout manager ou chef de projet car l'entreprise doit en permanence chercher des solutions innovantes pour répondre aux besoins du marché. Se réinventer constamment est devenu le mot d'ordre non seulement pour les entreprises mais également pour les managers de ces structures.

S'inscrire dans cette spécialisation implique que l'étudiant doit avoir un projet de création d'entreprise. En tant que porteur de projet ou en équipe de trois étudiants maximums, vous travaillerez sur votre projet de création. Ceci constituera le fil rouge de votre parcours de spécialisation.

L'accompagnement des étudiants est assuré par MBS Entrepreneurship Center où interviennent des coachs, des créateurs d'entreprises et des experts.

Business Expert

L'objectif de ce parcours est de développer les compétences en matière de performance commerciale. Pour répondre à ces enjeux spécifiques, il met à la disposition des étudiants une combinaison de compétences, de méthodologies, et d'outils destinés aux leaders commerciaux.

Le *certificat Wine Business* vise à 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.

Le *certificat Numérique Business* prépare des professionnels aptes à occuper des postes de développeurs d'affaires dans les diverses branches de l'environnement du numérique, qu'il s'agisse des services numériques, de l'édition de logiciels, de la construction de matériel informatique, des entreprises de l'internet (e-commerce pure players, marketplaces...) ainsi que les opérateurs de Réseaux Télécoms, les startups innovantes basés sur de nouveaux business models) ...

Le *certificat Sport Business* : 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 de professionnels pour développer leur activité. Ce certificat prépare à une grande diversité de métiers dans le domaine du sport : chef de produit sportif ou d'innovation produit, responsable sponsoring ou responsable hospitalité, responsable ou chef de projet événementiel...

Cours	Langue enseignement	Heures
Tronc commun		
Validation des techniques personnelles d'action commerciale	Français	15
Approfondissement des techniques d'expertise	Français	15
Mise en évidence sur le terrain	Français	15
Certificat Wine Business		
Connaissance de l'environnement : sensibilisation au produit et compréhension sur la production (incl. préparation et passage Certification WSET)	Français/ Anglais	15
Promotion et Commercialisation, Acteurs clés du secteur, négociants, courtiers et producteurs.	Français	15
Stratégie de communication, techniques de négociation spécifiques internationales.	Français	15
Certificat Numérique Business		
L'environnement numérique/ Le commerce en ESN	Français	15
L'environnement startup, matériel et service, vente simple vs vente complexe	Français	15
Impact social positif des NTIC, digitalisation, stratégies cross-canal.	Français	15
Certificat Sport Business		
Stratégie, impact territorial et organisations structurelles, Start-up	Français	15
Equipementiers et Hospitality, Innovation technique, social et produit	Français	15
Sponsoring, Evénements sportifs, Communication	Français	15
		90

Métiers

Le parcours BUSINESS EXPERT :

La fonction commerciale regroupe de nombreuses réalités sous une même appellation et 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.

Certificat NUMERIQUE BUSINESS : Les enseignements dispensés aux étudiants leur permettront d'intervenir dans diverses branches de l'environnement du numérique :

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...

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.

Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation ?

Le parcours BUSINESS EXPERT :

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 ! 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. 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.

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.

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, attestées par le passage de la certification WSET 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.

Marketing opérationnel

L'objectif de ce parcours de spécialisation est de préparer les étudiants à l'exercice d'une fonction marketing. L'objectif étant de montrer aux étudiants les parcours possibles, l'utilisation de leurs connaissances dans l'appréhension d'une fonction ayant trait au marketing en leur présentant à la fois des cas concrets et les évolutions marketing.

Orientation forte sur le marketing opérationnel, visant à spécialiser les étudiants dans les fonctions de la mise en œuvre de stratégie marketing, l'utilisation des réseaux sociaux et le marketing des services.

Cours	Langue enseignement	Heures
Tronc commun		
Evolution des marques et des médias	Français	15
Marketing et réseaux sociaux	Français	15
Créativité & innovation marketing (cas lancement produit)	Français	15
Marketing des services et de la consommation	Français	15
Stratégie marketing / communication	Français	15
Rôles des RS dans le marketing	Français	15
		90

Métiers

- Directeur marketing
- Directeur RSE
- Directeur e-commerce
- Directeur stratégie
- Chef de produit
- Responsable marketing
- Responsables de Communication
- Dhef de groupe

Secteurs d'activités : B to B, B to C, les métiers du service, de la distribution, de la communication, du sport, de l'Entertainment, de la culture, des NTIC ...

Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation

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 dimension internationale, qui sauront allier compétences techniques et comportementales.

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 et de l'entreprenariat.

Manager dans les industries françaises d'excellence

L'objectif de ce parcours est de donner aux élèves les clés de compréhension des secteurs dans lesquels la France excelle. Une poignée de secteurs contribuent très fortement à la balance commerciale française : le luxe, l'aéronautique, la santé, la défense, etc.

Dans ces secteurs, les entreprises françaises sont parmi les meilleures au monde et les perspectives de carrières sont riches. Encore faut-il bien comprendre les spécificités de ces secteurs pour pouvoir en tirer parti. Ce parcours de spécialisation donnera aux étudiants toutes les clés pour non seulement comprendre ces secteurs mais aussi poser les fondations de carrières dynamiques.

Ce parcours s'articule autour de six grands modules :

- Une mise en perspective globale sur ce qui contribue à l'attractivité de la France pour les entreprises et les investisseurs à travers la notion de « country branding »
- Cinq modules sectoriels permettant d'appréhender comment les entreprises françaises excellent à travers le monde

Chaque module sera composé de multiples interventions (d'une demi-journée ou d'une journée) de spécialistes sectoriels et de managers issus de ces entreprises françaises en pointe sur leur secteur à l'international.

Cours	Langue d'enseignement	Heures
Construire et valoriser l'avantage concurrentiel d'un pays à travers le <i>country branding</i>	Français	15
Analyser comment la France est devenue incontournable dans le secteur du luxe	Français	15
Comprendre les enjeux stratégiques du transport aérien et de l'aéronautique française	Français	15
Développer l'innovation et le savoir-faire français dans le secteur de la santé	Français	15
Appréhender les problématiques géostratégiques et le déploiement des industries françaises de défense à travers le monde	Français	15
Accélérer la transformation des champions français dans un monde changeant	Français	15
		90

Métiers

Chargé de veille stratégique ; Chargé d'études ; Directeur d'études ; Manager d'innovation ; Chef de produit ; Business developer ; Chargé de développement international ; Chef de projet innovation ; Consultant en stratégie ; Consultant en innovation ; Analyste stratégique ;

Pourquoi choisir cette spécialisation ?

Les entreprises qui travaillent dans ces secteurs d'excellence sont en pleine croissance et recrutent continuellement des étudiants issus d'écoles de commerce. Les parcours et carrières offerts par ces entreprises sont nombreux mais ils nécessitent de bien comprendre les enjeux propres à chaque secteur. A l'issue de ces 90 heures de spécialisation, les étudiants auront les principales clés pour pouvoir assurer une carrière riche en perspectives au sein de ces industries françaises d'excellence

Marketing Digital

Ce parcours de 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.

Les étudiants vont acquérir les compétences nécessaires pour définir une stratégie marketing, analyser le web éco système, 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.

Le Certificat Stratégie e-commerce et marketing internet abordera les solutions e-commerce et les modèles économiques online, la stratégie multicanal et stratégie multi écran, la mesure de la performance, et l'expérience utilisateur.

Le Certificat Présence digitale & communication online sera orienté vers la stratégie de communication online, le social marketing, la social CRM & la relation client.

Cours	Langue enseignement	Heures
Tronc commun		
Stratégie de présence digitale	Français	15
Content marketing google & analyse marché web	Français	15
Certificat Stratégie e-commerce et marketing internet		
Stratégie mobile et multi-écrans	Français	15
Perspectives et opportunités d'innovation	Français	15
E-Commerce	Français	15
Web marketing	Français	15
Certificat Présence digitale & communication online		
Social media Busines case - Tendances marché	Français	15
Social CRM & Stratégies de présence digitale	Français	
Blogging, influenceurs / Blockchain & IA	Français	
Optimisation des campagnes digitales. Data visualisation et RP digitales	Français	15
		90

Métiers

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

Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation

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...

Le e-commerce, le web marketing et les médias sociaux représentent des composantes vitales du succès des entreprises qui opèrent de profondes mutations : de nouveaux métiers émergent et de nouvelles fonctions apparaissent.

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.

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.

Management des achats et de la Supply chain

L'objectif de ce parcours est de préparer les étudiants à définir une politique efficace d'achats, de production, de distribution et à mettre en place un pilotage performant de cette politique dans un environnement de plus en plus global et complexe.

Le Certificat Management des achats a pour objectif de préparer les étudiants à la réalisation de leurs futures missions au travers de l'acquisition d'outils et de méthodes selon les secteurs d'activité économique. Il vise à donner les clés pour devenir un accélérateur de la performance économique de l'entreprise tout en intégrant les dimensions d'innovation, de collaboration et d'achat responsable.

Le Certificat Supply Chain vise à apporter les méthodes et les outils permettant de relever les défis que représente aujourd'hui le management de la supply Chain. Ce cours aborde les notions de partage de l'information de coordination des flux, de partage des risques et les gains et d'intégration des processus clés. Il aborde le supply chain management sous l'angle de la diversité des secteurs et des pratiques et apporte un éclairage sur les nouveaux modes de management collaboratif.

Cours	Langue enseignement	Heures
Tronc commun		
Introduction et Gestion des risques	Français	15
Sourcing	Français	15
Achats et Supply Chain – Business Game	Français	15
Certificat Management des Achats		
Les fondamentaux Achat (outils, méthodes et mises en situation)	Français	15
Découverte de la diversité des secteurs et métiers achats	Français	15
Les nouveautés dans les achats (innovations, collaborations, achats responsables), situation du métier et du marché de l'emploi.	Français	15
Certificat Management de la Supply Chain		
Tout ce que vous avez voulu savoir sur le Supply Chain Management, Supply Chain Management dans le e-commerce et dans les armées françaises	Français	15
Supply Chain Management dans l'industrie pharmaceutique ; l'agilité et l'entreprise libérée	Français	15
Supply Chain Management dans l'humanitaire et les nouveaux modes de management collaboratif	Français	15
		90

Métiers

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.

Certificat Supply Chain : Manager de la supply chain, Responsable des opérations, Chef de projet logistique, Responsable transport, Responsable

qualité, Responsable maintenance, Responsable d'entrepôt.

Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation

Certificat Achats : Être 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.

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 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

Métiers du conseil

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 problèmes 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.

Le Certificat Conseil en management a pour finalité de développer 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.

Le Certificat Consultant en environnement numérique a pour objectif principal de développer la capacité à évoluer dans le secteur spécifique des entreprises du numérique pour cerner une problématique et résoudre des problèmes complexes propres à l’activité de ce secteur.

Cours	Langue enseignement	Heures
Tronc commun		
Compétences techniques du conseil (business développement, management de projet, etc.)	Français	15
Compétences relationnelles du conseil (coaching, intelligence collective, conduite du changement, etc.)	Français	15
Challenge consulting	Français	15
Certificat Conseil en management		
Les outils du Conseil en management	Français	15
Résolution de problèmes	Français	15
Conduite du changement et gestion des conflits	Français	15
Certificat Consultant en environnement numérique		
Maîtrise d’ouvrage du projet SI	Français	15
Maîtrise d’œuvre des projets SI	Français	15
Business Intelligence	Français	15
		90

Métiers

Certificat Conseil en management
 Consultant junior dans un cabinet de conseil en management
 Consultant interne dans une entreprise
 Chef de projet
 Chargé d’études
 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

Certificat Consultant en environnement numérique
 Consultant en Systèmes d’Information
 Consultant en Business Intelligence

Consultant en transformation d’entreprise

Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation

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.

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.

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).

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.

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

Certificat Consultant en environnement numérique

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.

Management durable des ressources humaines et de la diversité

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. Il vise à renforcer les acquis théoriques sur la fonction et apporter une orientation managériale avec du contenu interactif et opérationnel sur la dimension éthique de l'entreprise, le courage managérial, la RSE. Il vise à renforcer les acquis théoriques sur la fonction RH (Formation/GPEC/Recrutement/Relations sociales/ Droit du Travail).

Le Certificat Consultant en recrutement vise à préparer les étudiants à la réalisation de leurs missions de sourcing et de recrutement, en intégrant les dimensions liées à la transformation digitale de leur activité et les nouvelles formes de travail. Ils seront également formés à la gestion opérationnelle et managériale.

Le Certificat Développement des ressources humaines a pour objectif de préparer les étudiants à leur mission de déploiement de la politique RH de leur entreprise en privilégiant des axes majeurs : qualité de vie au travail, management par les compétences, reconnaissance et engagement, dimension légale et contrôle de gestion sociale.

Cours	Langue enseignement	Heures
Tronc commun		
Politique RH, Capital humain et performance organisationnelle	Français	15
Transformation digitale et nouvelles formes de travail	Français	15
Stratégie de recrutement, marque employeur	Français	15
Certificat Consultant en recrutement		
Sourcing et méthodes de recrutement	Français	15
Innovation RH et sourcing digital	Français	15
Gestionnaire d'agence / Cabinet RH / Sociétés de conseil	Français	15
Certificat Développement des ressources humaines		
Risques psychosociaux, santé et qualité de vie au travail	Français	15
GPEC, Gestion des talents, mobilité interne et gestion des carrières, démarche compétences	Français	15
Droit du travail et CDG Social	Français	15
		90

Métiers

Ce parcours ouvre à des fonctions de Responsable des Ressources Humaines, Responsable Développement RH, Responsable Formation, Consultant en Recrutement. Il permet de renforcer l'aptitude aux fonctions Managériales et ouvre un potentiel d'évolution sur des Postes de DRH et de Cadres Dirigeants.

Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation

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.

Négociations 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.

Le *Certificat Négociation et Management interculturel* a pour objectif d'amener les étudiants à comprendre l'impact de la culture sur la négociation et le management au quotidien, gérer des équipes multiculturelles, adapter son management et développer son leadership pour une efficacité commerciale et managériale optimale.

Le *Certificat Négo Tourisme* permet de se préparer à intégrer et agir dans un secteur d'avenir où l'on peut travailler dans des entreprises de tailles très variées, sur une multitude de postes tout aussi différents. C'est connaître un secteur aux multiples possibilités de création de sa propre entreprise.

L'objectif global est de former des professionnels, capables, dans une polyvalence secteur, d'être en hyperréactivité dans un environnement en pleine évolution.

Le *Certificat Excellence à la française : luxe et industries de pointe* a pour objectif de préparer les étudiants à l'exercice de leur métier 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 clefs 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.

Cours	Langue enseignement	Heures
Tronc commun		
Validation des techniques personnelles d'action commerciale	Français	15
Approfondissement des techniques d'expertise « relation client »	Français	15
Mise en évidence sur le terrain	Français	15
Certificat Négociation et Leadership interculturels		
Expertise culturelle et compétences interculturelles	Français	15
Visions des cultures étrangères	Français	15
Posture mentale, scénario de négociation et management interculturels	Français	15
Certificat Négo Tourisme		
Le secteur et son évolution, les acteurs et les opportunités - Hôtellerie et restauration	Français	15
Voyage et tourisme alternatif - Tourisme d'entreprise et événementiel	Français	15
Tourisme à thèmes : Œnotourisme, Ecotourisme, tourisme culturel et patrimonial	Français	15
Certificat Excellence à la française : Luxe et industries de pointe		
Techniques de vente et marketing dans le luxe : vendeur d'élite / stratégie retail	Français	15
La marque pays, la marque France, luxe et excellence	Français	15
L'excellence dans la technique, analyse stratégique	Français	15
		90

Métiers

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.

Certificat NEGOCIATION ET LEADERSHIP 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.

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.

Certificat NEGO TOURISME : Ce secteur en pleine évolution a besoin de diplômés Bac+5 pour sa

Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation

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 LEADERSHIP INTERCULTURELS : Construire votre place professionnelle, dans la négociation ou le

mutation structurelle. Les postes et métiers sont tout aussi variés que la largeur du secteur.

Vendre : directeur d'office de tourisme, commerciaux, responsable de vente, directeur de salons, congrès, expositions, directeur commercial et marketing, directeur d'agence événementielle.
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.
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.

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.

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...

Être acteur de notre environnement mondialisé, c'est devenir médiateur interculturel. « *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.* » (Médiation et diversité culturelle, C. Younes et E. Le Roy.

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 créé chaque année 20 000 nouveaux emplois, essentiellement dans la vente, le marketing, l'accueil et le management.

« 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.

International Business Model Developer

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

L'objectif de ce parcours de 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. Les étudiants étudieront les différentes stratégies de développement commercial, le marketing international, l'économie globale, la gestion des risques, les aspects juridiques et fiscaux des affaires internationales. Également des thématiques telles que l'innovation ou le multiculturalisme dans le management, la gestion RH ou la négociation.

Cours	Langue enseignement	Heures
Stratégie Internationale (Business Game)	Anglais	15
Adaptation aux opportunités marché	Anglais	15
Management international	Anglais	15
Développement d'affaires	Anglais	15
Management du risque	Anglais	15
Enjeux légaux et opérationnels	Anglais	15
		90

Métiers

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.

Pourquoi choisir ce parcours de spécialisation

Les frontières d'aujourd'hui n'ont plus de réalité économique. C'est à l'échelle planétaire que se fait la recherche d'un emploi. 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. Ce parcours de spécialisation permettra aux participants de développer un ensemble de compétences et d'apporter un regard pertinent sur les business models internationaux.