



**Formation gratuite,  
rémunérée et financée par  
l'entreprise**

**Titre Bac+5 certifié par l'état  
inscrit au RNCP/Niveau I (Fr)  
et 7 (EU) - 300 ECTS  
Organisme certificateur ESA3**

**Accompagnement  
personnalisé pour la  
recherche d'un contrat de  
professionnalisation**

Ce cycle d'études a pour objectif de permettre au candidat de maîtriser les différents pôles stratégiques : marketing et développement commercial, communication, gestion financière, ressources humaines, management... À l'issue de la formation, le titulaire de ce titre aura une vision globale de l'entreprise dans son environnement, ainsi qu'une connaissance des outils de développement commercial et de pilotage de l'entreprise.

Les compétences visées sont regroupées en quatre blocs de compétences :

- Développement commercial et marketing
- Management et leadership
- Pilotage de l'entreprise
- Stratégie d'entreprise

### PUBLIC

BAC+3 validé, Titulaire d'une L3 ou Licence Pro ou titre de niveau II et 180 ECTS.

Admission sur dossier et entretien

### ALTERNANCE

2 semaines de cours /  
4 semaines en  
entreprise

### DUREE

Formation de 2 ans

### INSCRIPTION

Dossier en ligne sur  
[www.isffel.fr](http://www.isffel.fr)

### SALAIRE

820 à 1 000 €  
nets par mois

### AIDES

Aides au logement  
sous conditions  
(CAF et Mobili-jeune)

*Locaux accessibles aux  
personnes handicapées*

En partenariat avec :



Partenaires



THALES



ARKEA



Possibilité de  
valider  
uniquement le  
titre Bac + 4  
« **Manager de  
Business Unit** »  
sous contrat  
d'1 an

### ANNÉE 1 (Bac +4)

#### STRATEGIE ET CONCURRENCE

Business Game  
Etude et positionnement marketing  
Diagnostic et orientations stratégiques  
Actualité économique et veille documentaire  
Droit des sociétés

#### DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Plan d'action commercial et marketing  
Tableaux de bord  
Stratégie et achats

#### MANAGEMENT D'EQUIPE

Fondamentaux du management  
Conduite et animation de réunion  
RH au quotidien

#### PILOTAGE BUDGETAIRE, FINANCIER ET COMMERCIAL

Parcours client  
Développement des compétences commerciales  
Contrôle de gestion  
Droit commercial

#### E-MARKETING

Réseaux sociaux et personal branding  
Création de site web  
Gestion de projet  
Anglais

MEMOIRE PROFESSIONNEL

### ANNÉE 2 (Bac+5)

#### STRATEGIE COMMERCIALE ET MULTICANAL

Orientations stratégiques  
Environnement international/Anglais  
RSE  
Business Game

#### PILOTAGE DES PLANS D'ACTION OPERATIONNELS

Réseaux de partenaires commerciaux  
Appels d'offres et proposition commerciale  
Nouveaux business models  
Entreprenariat

#### CONTROLE DE GESTION

Analyse financière  
Budget commercial  
Gestion du portefeuille client  
Business plan et création d'entreprise

#### MANAGEMENT D'UNE EQUIPE

Cohésion et motivation d'équipe  
Management et Leadership  
Négociation et objectifs commerciaux  
Santé et sécurité au travail

MEMOIRE PROFESSIONNEL