



**OSEZ !
EXPRIMEZ-VOUS !**

DÉCOUVREZ
NOTRE MANIFESTE



**RETROUVEZ-NOUS
AU CŒUR
DES TERRITOIRES**

ifag.com

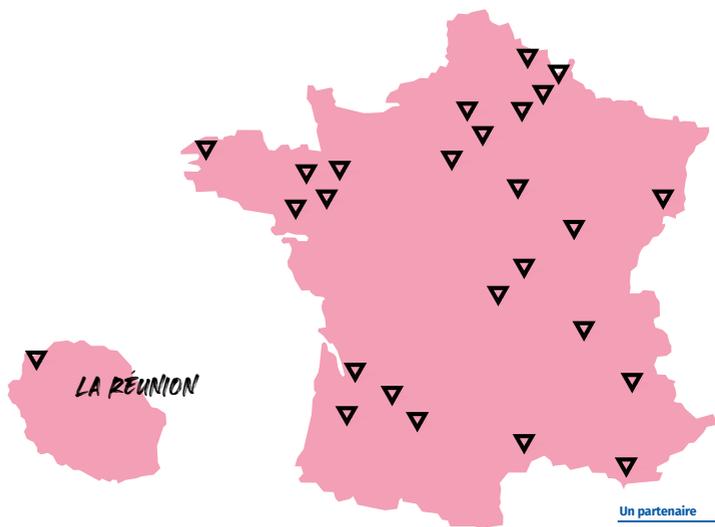
IFAG®
Ecole de management
Depuis 1968



**LIBÉREZ
VOS TALENTS**

**MASTÈRE MANAGER
DE BUSINESS UNIT**

BAC +5



Un partenaire



Un partenaire



IFAG®
Ecole de management
Depuis 1968

 
ifag.com



NOUS FAISONS DE LA DIVERSITÉ UNE FORCE.

“Pour cela, nous recherchons avant une personnalité, une motivation, des passions, des talents et votre vision de votre propre avenir.”

MASTÈRE MANAGER DE BUSINESS UNIT

Titre certifié Niveau 7
« Manager de Commerce et de Centre de Profit »
Code RNCP : 37635 - Code NSF : 312 - Code diplôme : 16X31001

VOTRE PROFIL

Vous êtes créatif, innovant et avez le goût de l'entrepreneuriat et de l'intrapreneuriat. Vous appréciez pouvoir piloter les projets et activités dans leurs globalités tout en assurant une cohérence d'ensemble sur les dimensions commerciale, RH et financière. Vous êtes le futur maillon stratégique de votre entreprise.

Ce programme s'adresse à celles et ceux qui souhaitent gérer l'activité commerciale d'un centre de profit : commerçant, gestionnaire et manager.

NIVEAU BAC+5

ADMISSION POST-BAC+5

ALTERNANCE INITIAL



5 minutes pour vous inscrire
1 candidature = **27 campus!**

Déposez votre dossier en 5 minutes. Par courrier ou en ligne sur www.ifag.com



1

JURY
Admissibilité
(sélection sur dossier)

2

CONCOURS
dans l'un de nos 27 campus



3

JURY
Nos tests visent à découvrir votre personnalité, votre esprit d'équipe et votre goût du challenge.

4

ADMISSIONS

LES ÉPREUVES

ÉTUDE DE DOSSIER (40 points)

MISE EN SITUATION (60 points)

En présentiel : entretien collectif, 2 catégories par tirage au sort

- Situation en entreprise ou situation en groupe
- Débats contradictoires ou battle acheteur/vendeur

En distanciel : mise en situation travail d'équipe

- Étude de cas
- Étude de vidéos

ENTRETIEN INDIVIDUEL (100 points)

En présentiel ou distanciel

- 5 mn pour vous présenter
- 5 mn pour débriefer l'épreuve collective
- 5 mn pour convaincre
- 5 mn pour aller plus loin
- 5 mn pour nous surprendre

PROGRAMME

- Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale
- Piloter la stratégie et la performance d'une entité commerciale
- Manager les ressources humaines de l'entité commerciale
- Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité / centre de profit
- Manager et piloter une organisation efficiente
- Manager la transformation et la revitalisation de centre-ville et polarités commerciales (optionnel)
- Manager des commerces en réseau et en franchise (optionnel)
- Bloc transversal

Les atouts du mastère

1 semaine de spécialisation inter campus en mastère 1 & 2 (mobilité sur le campus de ton choix)

Business Game de rentrée

Projet entreprendre en réseau

1 projet individuel : Grand Oral en Mastère 2

Votre métier demain

- Directeur, Responsable de réseau, d'agence ou de business unit
- Manager du commerce
- Manager animateur de franchise, de la performance magasin
- Directeur adjoint