

OBJECTIFS DE FORMATION

Le titulaire de ce diplôme aura pour objectif de piloter et encadrer leur service/département/pôle afin d'assurer la performance et la qualité des activités tout en respectant la stratégie et la politique de l'entreprise. Ainsi, ils ont pour mission de traduire et transmettre les décisions stratégiques prises par le Top Management pour contrôler l'activité et motiver les équipes afin d'optimiser l'organisation du travail tout en développant les compétences.

Aptitudes à l'emploi : Ouverture d'esprit – Maîtrise de l'anglais – Organisation – Bonne gestion du stress – Mobilité.

Compétences · Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale

- Décrypter les politiques menées dans les grandes fonctions de l'entreprises
- Réaliser un audit interne de réalisation de son UO + évaluer ses capacités de développement
- Définir des objectifs globaux, intermédiaires en fonctions des buts poursuivis
- Présenter et soutenir le résultat de ses investigations devant un comité décisionnaire
- Veiller à la sécurité des biens et des personnes et partager la culture RSE de l'entreprise
- Assurer une remontée d'information auprès de sa Direction
- Appréhender les codes de communication en interne et en externe
- Communiquer en cas de crise selon les codes et les directives stratégique
- Elaborer les cahiers des charges des projets et le contextualiser
- Expliciter les objectifs stratégiques à ses collaborateurs
- Elaborer des plans d'actions commerciales pour atteindre les objectifs attendus



PRÉREQUIS

- Être âgé de **16 à 29 ans** révolus*
- Être au moins titulaire d'un BAC+3 (idéalement issu d'une filière commerciale)
- Pour l'entrée en 2ème année, il faut déjà être inscrit dans la formation

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.



ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente handicap : ressourceshumaines@eclyon.fr



MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DELAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise à partir du mois de février par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site :**
www.ecole-de-commerce-de-lyon.fr



CONTACT

Contactez le service entreprise pour un accompagnement plus précis !
Service entreprise – 0 805 29 29 27 – entreprise@eclyon.fr



FORMATION

Dates de démarrage et de fin de formation

Formation en 2 ans : octobre 2022 – Juin 2024

Formation en 1 an : octobre 2022 – Juin 2023

Durée

1 ou 2 ans en alternance sous contrat d'apprentissage

Année 1 : 544 h (428 h en présentiel et 116 h en e-learning)

Année 2 : 544 h (428 h en présentiel et 116 h en e-learning)

Le CFA ECL vous accompagne dans ta recherche d'employeur.

Rythme d'alternance

1 jour en formation et 4 jours en entreprise / semaine.

+ 1 jour de formation / mois.

Lieu de formation possible

Ecole de commerce de Lyon – Lyon (9ème)

Coût de formation

Formation financée par les OPCO*. Gratuite pour les apprentis et es employeurs privés.

*OPCO : Opérateurs de compétences



DÉBOUCHÉS

Poursuite d'études

Nous contacter

Emplois accessibles

• **Divers secteurs :** Le manager opérationnel d'activité peut exercer son activité dans une TPE, dans une PME ou dans un grand groupe.

• **Postes :** Manager de centre de profit, directeur de business, directeur d'agence, entrepreneur, directeur adjoint, chef de projet, manager de projet, responsable/directeur/de pôle/service/département, ingénieur d'affaire, business développer, directeur régional

Que fait le titulaire de cette formation ?

Le titulaire du MBA MODA est en charge de mener des missions variées en apportant son expertise en matière de management. Il doit de ce fait disposer de savoir-faire tel que le pilotage de missions, le management de projet, l'animation d'équipe, la maîtrise de la relation client, etc.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MÉTHODES MOBILISÉES

- Blended learning : cours dispensés en présentiel (synchrone) et/ou cours en ligne sur la plateforme e-learning (asynchrone)
- Salles de cours équipées
- Matériel de projection du support pédagogique
- Salles de conférence équipées
- Espace de coworking
- Salle de réunion

LE TITULAIRE DU MBA MANAGER OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉS EST CAPABLE DE :

Notre établissement partenaire ECL met un point d'honneur à l'apprentissage mais également aux moments de partage et de détente. Il dispose d'une salle de détente, d'une cafétéria et un espace de restauration.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

La formation est obtenue suite à la validation de tous les blocs de compétences.

Des épreuves ont lieu pendant et à la fin de la formation sous formes de :

- Contrôle continu (QCM à chaque fin de cours)
- Partiels trimestriels
- Soutenance et écrit de mémoire
- Soutenance et écrit business plan
- Études de cas



TAUX DE RÉUSSITE

Lors de l'année universitaire 2021/2022 :

- Le taux de réussite des apprenants ayant présentés les examens de ce titre est de 93,75%.
- Le taux d'échec à ce titre est de 37,5% dont 31,25% pour non présentation aux examens.