

PROGRAMME GRANDE ÉCOLE

DIPLÔME VISÉ BAC+5 | GRADE DE MASTER



VOTRE FUTUR MÉTIER

Intégrer le Programme Grande Ecole permet d'acquérir des connaissances managériales et de gestion solides et se préparer à des fonctions d'encadrement telles que : responsable marketing, responsable import-export, responsable administratif et financier, contrôleur de gestion, directeur des achats, chargé de ressources humaines, responsable logistique, entrepreneur, consultant spécialisé...

TYPES DE STRUCTURES CONCERNÉES :

Secteurs d'activités très diversifiés :

- Commerce, distribution
- Études, conseil, audit
- Finance, banque assurance,
- Industrie...

OBJECTIFS : APTITUDES ET COMPÉTENCES VISÉES

Le programme Grande École prépare de futurs managers au profil polyvalent, agiles, ayant la culture de l'entrepreneuriat et dotés de savoir-être permettant l'exercice d'un management responsable

- Manager les équipes
- Piloter la performance économique
- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie marketing et commerciale
- Gérer un centre de profit de façon responsable
- Innover pour s'adapter à son environnement
- Évoluer dans un monde globalisé

MÉTHODES MOBILISÉES, MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Méthodes mobilisées : Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier, cours dispensés par des professeurs de l'EM Normandie et des professionnels locaux, cours en présentiel et en distanciel

Modalités d'évaluation : Pour être diplômé du Programme Grande Ecole de l'EM Normandie, il faut :

- Valider les 4 semestres académiques (M1 et M2)
- Obtenir la note minimale de 10/20 au mémoire académique rédigé en M2
- Obtenir un score officiel minimal de 750 points au TOEIC

POURSUITE D'ÉTUDES :

L'insertion professionnelle est l'objectif premier de cette formation. Il est possible de poursuivre vers un Master spécialisé.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES PORTEUSES DE HANDICAP :

- Tous les sites sont accessibles
- Le parcours pédagogique individualisé sur étude avec le référent handicap



NOTRE OFFRE DE FORMATION

PUBLIC VISÉ :

Public éligible au contrat d'alternance, demandeur d'emploi

PRÉREQUIS :

Être titulaire d'un diplôme bac+3 minimum ou 180 ECTS

VALIDATION DE LA FORMATION :

code RNCP 34759

Diplôme visé Bac+5 Grade de Master

Certificateurs : EM Normandie, Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation
Certification du programme global

Pas de validation partielle

VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE (VAE) :

Accessible sur dossier

DURÉE ET RYTHME D'ALTERNANCE :

Durée du contrat : 2 ans

Temps en entreprise : en moyenne 3 sem en Entreprise / 1 sem au CFA

Temps en centre : 882 h

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS :

Modalités : admission sur dossier après validation de l'EM Normandie (dossier de candidature, entretien de motivation et entretien en anglais) pour le concours Passerelle

Délai d'accès : première sélection en avril 2022

DATE DE DÉMARRAGE : Septembre 2022

INSCRIPTION EN LIGNE :

portailpedagogique@reunion.cci.fr



TARIFS :

Alternance : Formation gratuite pour l'apprenant (apprentissage et/ou professionnalisation), rémunération selon la réglementation en vigueur

Autre dispositif : nous consulter

PROGRAMME SYNTHÉTIQUE DE FORMATION

BC01 MANAGER LES ÉQUIPES

- Traduire la stratégie en objectifs opérationnels pour son équipe et accompagner le changement
- Piloter la performance de ses collaborateurs
- Suivre et évaluer l'activité
- Développer les compétences individuelles et collectives en collaboration avec le service Ressources Humaines
- Constituer et gérer au quotidien les membres de l'équipe
- Se gérer soi et les autres pour un management responsable et éthique

BC02 PILOTER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

- Suivre la performance financière de l'entreprise
- Piloter les budgets
- Valider la faisabilité financière des orientations stratégiques et des projets opérationnels de l'entreprise
- Anticiper les risques financiers
- Participer à la mise en place et à l'adaptation des systèmes d'information de gestion

BC03 ELABORER ET METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

- Élaborer une veille compétitive
- Définir une stratégie marketing cohérente avec la mission et les valeurs de son entreprise
- Mettre en œuvre un plan d'actions marketing et commercial
- Organiser la force commerciale
- Élaborer une stratégie de communication cohérente avec la stratégie commerciale
- Réaliser une analyse des résultats et intégrer de mesures correctrices

BC04 GÉRER UN CENTRE DE PROFIT DE FAÇON RESPONSABLE

- Définir les orientations stratégiques d'un centre de profit en cohérence avec la stratégie du siège et en respect du cadre réglementaire
- Organiser le fonctionnement d'un centre de profit
- Élaborer et mettre en œuvre la politique financière et d'investissement
- Définir la politique de gestion des risques du centre de profit
- Optimiser les processus logistiques
- Déployer la politique de RSE

BC05 INNOVER POUR S'ADAPTER À SON ENVIRONNEMENT

- Analyser son activité et générer de nouvelles idées
- Concevoir un projet d'innovation et de changement
- Définir le business model approprié de l'innovation
- Piloter la transformation
- Initier et maintenir une culture de l'innovation dans son équipe

BC06 EVOLUER DANS UN MONDE GLOBALISÉ

- Travailler dans une équipe et/ou un environnement multiculturel
- Relever les défis économiques de son organisation au sein d'un monde globalisé
- Travailler au sein d'une équipe à distance
- Développer son activité à l'international

Expertise de la CCI Réunion dans le domaine de la formation professionnelle et de l'apprentissage (5 sites de formation, plus de 60 formations en alternance, 80% de réussite aux examens chaque année) et la gestion de plusieurs écoles supérieures : la Business School EGC (École de Gestion et de Commerce) depuis plus de 30 ans et l'EDN (École Du Numérique).



Programme Grande Ecole
en partenariat avec l'EM Normandie.



Pôle Formation NORD

12 rue Gabriel de Kerveguen 97490 - Sainte Clotilde
0262 48 36 80 - em-reunion-normandie@reunion.cci.fr

Informations complémentaires et indicateurs
de résultats sur le site internet :
www.reunion.cci.fr



M1

SAS- OPTIONS 1, 2 ou 3 en fonction du niveau académique

Option 1

- Outils de gestion de projet (28h) / Excel (7h)

Option 2

- Fondamentaux de comptabilité générale (14h)
- Introduction au contrôle de gestion (14h)
- Excel (7h)

Option 3

- Démarche marketing (14h)
- Techniques de ventes (14h)
- Excel (7h)

ECTS **HEURES DE COURS**

3 35

3 35

3 35

PROGRAMME SEMESTRE 1**MARKETING**

- Développement de marques - Partie 1

DROIT - FINANCE - CONTRÔLE

- Renforcement des fondamentaux autour du bilan & compte des résultats

ÉCONOMIE DES TERRITOIRES ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

- Innovation (14h)
- Intelligence économique (14h)

STRATÉGIE & ENTREPRENEURIAT

- Création d'entreprise - Partie 1

SCIENCES DE LA DÉCISION

- Outils collaboratifs (7h)
- Excel perfectionnement (14h)

PROFESSIONNALISATION

- Anglais
- Développement personnel - Partie 1
- Période en entreprise : Rapport d'activité n°1
- Évaluation tuteur n°1

3 28

4 28

3 28

3 21

3 21

3 28

1 14

7 0

PROGRAMME SEMESTRE 2**MARKETING**

- Marketing, stratégie digitale - Partie 2

DROIT - FINANCE - CONTRÔLE

- Droit du travail
- Pilotage (Calcul des coûts/Budget/Contrôle budgétaire)

SCM & SCIENCES DE LA DÉCISION

- Fondamentaux du commerce international

RESSOURCES HUMAINES

- GRH pour manager (14h)
- Leadership (14h)

SCIENCES DE LA DÉCISION

- Méthodes quantitatives de gestion

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Méthodologie de recherche - Partie 1

PROFESSIONNALISATION

- Anglais
- Période en entreprise : Rapport d'activité n°2
- Évaluation tuteur n°1

3 28

2 21

4 28

3 28

3 28

2 14

3 14

3 21

7 0

Partiels, travaux de groupe et retour d'expérience = 49 heures

Total : 434 heures

M2

SAS- OPTIONS 1 ou 2 en fonction de l'obtention du TOEIC

Option 1 : Anglais renforcé

- Cours intensifs : préparation au TOEIC

Option 2 : Géopolitique & ouverture sur le monde

- Géopolitique (14h)
- Ouverture sur le monde, culture et humanité (7h)

ECTS HEURES DE COURS

2 21

2 21

PROGRAMME SEMESTRE 1

MARKETING

- Marketing relationnel

3 21

DROIT - FINANCE - CONTRÔLE

- Gestion de trésorerie, marchés et politiques
- Droit pénal des affaires

3 28

2 14

STRATÉGIE & ENTREPRENEURIAT

- Création d'entreprise - Partie 2

3 21

SCM & SCIENCES DE LA DÉCISION

- Fondamentaux des achats et de la logistique

3 28

RESSOURCES HUMAINES / STRATÉGIE

- Implémentation management stratégique
- Conduite du changement (14h)

3 28

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Méthodologie de recherche - Partie 2

7

PROFESSIONNALISATION

- Anglais
- Parcours carrière (7h)
- Négociation raisonnée (gestion des conflits) (14h)
- Période en entreprise : rapport d'activités

3 21

2 21

6

PROGRAMME SEMESTRE 2

DROIT - FINANCE - CONTRÔLE

- Contrôle interne (21h)
- Tableaux de bord stratégiques (14h)

4 35

STRATÉGIE & ENTREPRENEURIAT

- Management de la qualité (21h)
- Transformation digitale des entreprises
- Business game

5 49

3 35

SCIENCES DE LA DÉCISION

- Systèmes d'information et ERP

3 28

PROFESSIONNALISATION

- Anglais
- Parcours carrière / Talent check & développement personnel

2 21

1 12

MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDE

12

Partiels, travaux de groupe et retour d'expérience = 58 heures

Total : 448 heures