



WESFORD
GRANDE ÉCOLE

DIRECTION ET DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE



MAJOR

BAC +5

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Le titre « Direction et développement d'entreprise » prépare les candidats à des fonctions de Directeur de centre de profits. Ce rôle englobe la gestion de projets complexes ainsi que l'animation et la motivation des équipes.

Véritable chef d'orchestre de l'entreprise, la « Direction et développement d'entreprise » exige une expertise avancée en stratégie commerciale, gestion, marketing, ressources humaines et management. Ce rôle implique de coordonner ces différents domaines afin d'assurer la pérennité de l'entreprise, tout en menant sa transformation digitale. Garant des choix stratégiques, grâce à une maîtrise des outils de pilotage, il ou elle définit les objectifs à atteindre et les moyens nécessaires, après une analyse approfondie des opportunités et défis du marché.

Cette certification prépare et forme des professionnels capables de piloter des projets complexes, animer des équipes, et coordonner les fonctions stratégiques de l'entreprise.

POURQUOI CHOISIR WESFORD ?

 Plus de 30 ans d'expérience

 Titres certifiés

 Candidature gratuite

 Accompagnement

 Insertion professionnelle

 Proximité

ANNÉE 1

ANGLAIS

POLITIQUE & STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- Élaboration et matérialisation d'un plan stratégique.
- Stratégies de croissance, de développement et d'organisation commerciale ou industrielle.

STRATÉGIE MARKETING

- Diagnostic marketing et audit organisationnel.
- Définition du couple Produit-Marché et élaboration d'un Plan Marketing.

LA TRANSFORMATION DIGITALE EN ENTREPRISE

- Cohabitation entre entreprises traditionnelles et digitales.
- Étude des Digital Master Enterprises et de la transformation digitale.

SPÉCIALISATION : MARKETING DIGITAL APPROFONDI

ÉTUDE DE MARCHÉ – VEILLE – INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

DATA MARKETING

- Compréhension et valorisation du Big Data.
- Préparation à la certification Google Analytics.

MARKETING OPÉRATIONNEL & PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

- Mise en œuvre de la stratégie marketing : offre, tarification, distribution multicanal et communication.

MANAGEMENT D'UN RÉSEAU COMMERCIAL

- Animation, suivi et contrôle des performances d'un réseau commercial.
- Relation client et gestion CRM.

COMMUNICATION D'ENTREPRISE (HORS DIGITAL) & GESTION DE MARQUES

- Stratégie de communication (hors digital), campagnes et événementiel.

COMMUNICATION DIGITALE

MANAGEMENT D'ENTREPRISES

- Profils et missions du manager.

FINANCE D'ENTREPRISE – NOTIONS DE COMPTABILITÉ

- Comptabilité, analyse financière, gestion budgétaire et audit.

SPÉCIALISATION : BUSINESS PLAN FINANCIER

BUSINESS GAME

ÉTUDE DE MARCHÉ

ÉTUDE DE CAS PLAN MARKETING

Ils en parlent mieux que nous →



ANNÉE 2

ANGLAIS

SPÉCIALISATION : SAVOIR COMMUNIQUER – NÉGOCIATION COMMERCIALE

GESTION RH

- Gestion du personnel, GEPP, droit social et cahier des charges du recrutement.

MANAGEMENT & COMMUNICATION INTERCULTURELS

- Compréhension des cultures d'entreprise et travail en équipes multiculturelles.
- Communication interculturelle et gestion du choc culturel.

MANAGEMENT DE PROJET ENTREPRENEURIAL

- Création et gestion d'un projet entrepreneurial.

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE & UN RÉSEAU

MANAGEMENT RSE, DES RISQUES & DE LA QUALITÉ

- Intégration de la RSE, gestion des risques et mise en œuvre d'une démarche qualité.

TABLEAUX DE BORD & REPORTING

DROIT DES AFFAIRES

- Droit des contrats, propriété intellectuelle, e-business et droit international.

SPÉCIALISATION : DROIT DES CONTRATS, DE L'E-COMMERCE & DU NUMÉRIQUE

PROJET PROFESSIONNEL INDIVIDUEL (OPTIONNEL)

BUSINESS GAME

PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

PROJET GLOBAL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & BUSINESS PLAN



COMMERCIALES ET MARKETING

BLOCS DE COMPÉTENCES ●●●

BLOC 1 : ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

Étude de marché _____

Étude de cas : Plan Marketing _____

Écrit/Oral

Écrit/Oral

BLOC 2 : METTRE EN OEUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Plan d'actions commerciales _____

Offre commerciale _____

Écrit/Oral

Oral

BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE ET UN RÉSEAU COMMERCIAL

Projet global de développement commercial +
business plan _____

Écrit/Oral

BLOC 4 : MESURER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Étude de cas _____

Écrit

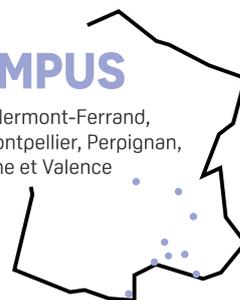
LES MODALITÉS

- Formation M1 + M2 = 2 ans
- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue : VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)
- 10 % des cours sont dispensés en anglais

L'attribution du Titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement de l'ensemble des blocs de compétences et une moyenne minimum de 10 sur chacune des matières. Il peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence



LES DÉBOUCHÉS

- Manager commercial et/ou marketing
- Cadre commercial Commercial grands comptes
- Responsable commercial
- Ingénieurcommercial d'affaires
- Business Manager/Manager des ventes

LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un titre enregistré à niveau 6 au RNCP et de 180 ECTS, d'une L3 ou titre/diplôme équivalent.
- Admission parallèle en 2ème année : être titulaire d'un M1 ou d'un titre RNCP niveau 6 et 240 ECTS
- Avoir répondu aux conditions d'admission et et avoir satisfait aux entretiens.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A

IFC ALÈS
04 66 30 40 92
ales@ifc.fr

IFC AVIGNON
04 90 14 15 90
avignon@ifc.fr

IFC MARSEILLE
04 91 32 19 29
marseille@ifc.fr

IFC MONTPELLIER
04 67 65 50 85
montpellier@ifc.fr

IFC NÎMES
04 66 29 74 26
nimes@ifc.fr

IFC PERPIGNAN
04 68 67 42 89
perpignan@ifc.fr

IFC ST ETIENNE
04 77 92 11 50
stetienne@ifc.fr

IFC VALENCE
04 75 85 36 44
valence@ifc.fr

WESFORD CLERMONT-FERRAND
04 63 30 11 30
info@wesford-clermont.fr