



MBA Manager de Business Unit

Parcours Banque et Finance

Parcours Ressources Humaines

Parcours Management touristique

Présentation

Le MBA Manager de Business Unit est un diplôme de niveau master s'adressant à ceux qui souhaitent performer leurs connaissances en management pour s'offrir une perspective globale de l'entreprise. Ils apprendront ainsi à comprendre, analyser et adapter leur stratégie à un environnement en constante mutation.

C'est une formation de deux ans permettant d'obtenir le titre Manager de Business Unit, titre RNCP de niveau 7 (équivalent au bac+5) dont le code est RNCP35961. Ce titre atteste que son titulaire maîtrise les compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'activités professionnelles qualifiées.

Il se prépare en alternance régie par un contrat d'apprentissage ou d'une période de professionnalisation par le biais d'une convention de stage. Au travers d'une relation tripartite coordonnée (Entreprise, apprenant, Centre de Formation), la pédagogie de l'alternance permet d'acquérir, pas à pas, de façon individualisée les compétences et savoirs professionnels liés à l'exercice du métier. L'apprenant est salarié de l'entreprise avec un contrat de travail CDD ou CDI ou stagiaire par le biais d'un stage conventionné.

En initial, la durée totale des stages en entreprise sur l'ensemble de la période de formation est de 20 semaines au moins. Celle-ci est répartie en deux ans avec une période d'une durée minimale de quatre à huit semaines consécutives en fin de la première année et une période de dix à quinze semaines consécutives en deuxième année.

Le titulaire du diplôme pilote l'activité et le développement de l'entreprise sur l'ensemble de son périmètre géographique ou fonctionnel. Il développe des produits et services à destination de clients (interne et/ou externe) dont il a la charge et s'occupe également du recrutement et du management de ses équipes internes

Le Business Unit Manager doit détenir une vision à 360° de l'organisation, de ses enjeux de développement et des risques associés, afin de travailler de concert avec l'ensemble des autres directions.

Prérequis

Pour accéder à ce MBA, il est nécessaire d'avoir un diplôme équivalent à Bac+3 (licence, Bachelor ou titre RNCP niveau 6) dans l'une des spécialités suivantes :

- Management des entreprises



- Economie & Gestion
- Commerce & marketing
- Informatique de gestion
- Informatique décisionnelle

Objectifs de la formation

A la fin de la formation, Le titulaire du MBA Manager de Business Unit, quel que soit le parcours suivi (Banque et Finance ou Ressources Humaines) intervient dans l'ensemble des secteurs d'activité et plus particulièrement les secteurs secondaires et tertiaires. Il doit acquérir les compétences suivantes :

- Réaliser un diagnostic stratégique d'une organisation en analysant son environnement macro-économique à l'aide d'études de marché, son portefeuille produit et ses opportunités de développement de manière à identifier les forces et les faiblesses de la BU (business unit) et/ou de l'organisation et les opportunités et menaces sur son/ses marchés
- Elaborer un dispositif de veille scientifique, technique, technologique, réglementaire, sectorielle et concurrentielle en définissant les objectifs de veille, mobilisant des méthodologies de recherche, traitement et exploitation de données, évaluant la fiabilité du protocole, afin de répondre aux enjeux de la BU et de s'adapter aux évolutions des conditions de marché
- Identifier les opportunités de développement en France ou à l'international de l'activité de sa BU, sur la base d'un système de veille proactif (concurrentiel, juridique, technologique, technique, positionnement et notoriété) de manière à élaborer la stratégie de développement d'une BU.
- Élaborer la stratégie de développement d'une BU, à partir des opportunités préalablement définies, en s'appuyant sur le diagnostic stratégique et opérationnel ainsi que l'évaluation du marché de manière à la présenter à la direction générale
- Piloter les outils de suivi et mesure de l'efficacité de la stratégie de développement d'une BU, ainsi que les indicateurs de performances associés de manière à évaluer l'impact des décisions stratégiques et opérationnelles
- Évaluer la structure financière et comptable d'une BU en se basant sur sa rentabilité passée et prévisionnelle ; et en identifiant des sources de marge additionnelle et les risques de manière à élaborer des préconisations visant à l'optimisation de ses performances économiques
- Élaborer le budget prévisionnel d'exploitation comprenant les prévisions de chiffres d'affaires (objectifs commerciaux) et les coûts (charges fixes, variables, prestations, coût cachés...) d'un produit ou d'un service sur un marché français et/ou étranger
- Piloter la performance de la Business Unit, en collaboration avec la(les) direction(s) financière(s) de l'organisation, au travers de réunion de gestion en identifiant et corrigeant les éventuels écarts permettant d'identifier et corriger les risques associés en conformité avec la stratégie de l'entreprise
- Élaborer ou participer à l'élaboration de la proposition de valeur et l'argumentaire associés à un produit ou un service en cohérence avec la stratégie marketing et commerciale de l'organisation afin de soutenir la stratégie marketing de l'organisation
- Élaborer un plan de communication selon la cible (interne/externe) en la structurant autour des objectifs de communication et KPI attendus, des actions et/ou dispositifs de communication mis en œuvre, d'un planning défini, de manière à susciter l'adhésion et l'engagement de son auditoire



- Piloter les outils de suivi et mesure de l'efficacité des plans d'actions marketing et commercial en veillant à : la sélection des indicateurs de suivi des actions, l'analyse des résultats des actions de marketing mix et mise en œuvre d'actions correctives le cas échéant, afin de soutenir les objectifs de performance de la BU sur un exercice
- Evaluer l'adéquation entre les compétences des collaborateurs de la BU et le besoin en compétences nécessaire au soutien des orientations stratégiques de manière à concevoir un plan de développement de compétences, de formation, et/ou de recrutement
- Organiser des entretiens de recrutement (interne et externe) adaptés aux postes à pourvoir, en collaboration avec la direction des ressources humaines, en veillant à la non-discrimination des candidats, afin de renforcer la BU
- Mettre en œuvre un management de délégation en définissant des objectifs SMART, les méthodes et les modalités de mise en œuvre ainsi que les indicateurs de performance afin de renforcer l'efficacité collective
- Concevoir un projet de transformation et/ou d'innovation à l'échelle d'une BU sur la base d'une étude d'opportunité évaluant le retour sur investissement, en mobilisant des outils d'idéation afin de soutenir les objectifs stratégiques de l'organisation
- Définir l'organisation et les étapes d'un projet de transformation et/ou d'innovation, les principaux livrables, les besoins en ressources humaines, matérielles et financières, afin de les formaliser sous la forme d'un cahier des charges
- Évaluer un projet de transformation et/ou d'innovation sur la base d'indicateurs de suivi et de performance, ainsi que sur les résultats des enquêtes qualitatives et quantitatives auprès des clients internes/externes afin de rédiger un rapport de clôture du projet
- Piloter l'accompagnement au changement et l'innovation au sein d'une BU en mobilisant des outils et méthodes adaptés à la singularité des personnes et des situations de manière à permettre l'acculturation des collaborateurs et la gestion des résistances
- Réalisation d'une recherche exploratoire (observation des usages, d'interviews, de veille technologique et concurrentielle, sur l'étude des tendances du marché.)
- Pilotage de l'amélioration continue d'un projet d'innovation et/ou de transformation, dans une démarche itérative
- Evaluation de l'adéquation entre la solution, les enjeux du commanditaire et les besoins des utilisateurs finaux
- Sélection, accompagnement et évaluation des membres d'une équipe pour le déploiement d'un projet d'innovation/de transformation.
- Accompagnement de l'appropriation de la vision du projet / la direction du projet d'innovation / technique

Méthodes mobilisées

- Cours théoriques : vue la nature de la formation, l'apprentissage sera basé sur les pratiques et non pas sur une démarche classique de cours théoriques suivis par des travaux dirigés/pratiques.
- Mise en situation professionnelle : Elle peut être réelle (en entreprise) ou reconstituée (sur un plateau technique).
- Études de cas : des études de cas par module sont proposés aux étudiants dans un premier lieu. Les études des cas seront par la suite plus complétées pour permettre d'avancer sur les compétences décrites dans la section précédente.



Modalités d'évaluation

La méthode du contrôle continu, basée notamment sur la réalisation de projets et/ou de comptes-rendus de travaux pratiques est privilégiée pour l'évaluation de l'acquisition des compétences. Cependant il est possible, dans certains cas particuliers, de recourir à d'autres méthodes d'évaluation :

- Épreuves ponctuelles
- Examen Final

Métiers & Débouchés

Les intitulés métier du manager de business unit évoluent avec l'expérience professionnelle et en fonction des différents secteurs :

- En début de carrière le manager de business unit pourra occuper les postes suivants : Responsable d'agence / Responsable de PME / Responsable d'unité de service au public / Manager de proximité / Chef de produit / Consultant / Chef de projet / Business coordinateur.
- Après 3 à 5 ans d'expérience : Business unit manager / Manager de transition / Créateur d'entreprise / Consultant senior / Directeur service client.
- Après 10 ans ou plus d'expérience : Directeur d'agence / Directeur de centre de profit / Directeur des opérations / Directeur commercial / Manager de ressources / Gérant d'entreprise

Durée et rythme

Durée : 24 mois / 900 heures de formation environ

Formation initiale

- 2 jours en formation par semaine
- 20 semaines de stage en entreprise.

Alternance

- 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Modalités d'inscription

- Adresser un dossier de candidature à l'adresse email : admission@isbe.education
- Déposer les documents demandés (CV, lettre de motivation, derniers relevés de notes et dernier diplôme)
- Admission après étude du dossier, un entretien de motivation et l'évaluation via un test d'admission
- Début de formation : octobre 2025

Modalités pédagogiques

- AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE



- o Ateliers et techniques de recherche d'emploi
- o Coaching individuel
- o Mise en relation avec les partenaires de l'école
- o Forum de recrutement et partage des opportunités de carrière
- EQUIPE PÉDAGOGIQUE
 - o Corps professoral composé d'enseignants et de professionnels qui forment un lien indispensable entre les exigences des entreprises et les objectifs pédagogiques imposés par cette formation. Il est vérifié que tous les formateurs recrutés possèdent les diplômes, les certifications et les prérequis professionnels nécessaires au bon déroulement des cours dispensés.
- APPRENTISSAGE HYBRIDE
 - o Nous optons pour le blended-learning pour assurer toutes nos formations en présentiel et à distance via la plateforme Google Workspace for Education. Nous privilégions l'enseignement à distance pour les cours magistraux et celui présentiel pour les travaux dirigés et pratiques.

Modalités techniques

- Ordinateurs haute performance
- Plateforme Google Workspace for Education
- Supports numérisés et centralisés (Google Drive, Google Classroom)
- Machines virtuelles Cloud (Microsoft et OVH)

Modalités d'examen

L'examen final se déroule selon les directives des référentiels de l'organisme ECAD Consultants. Le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RC ;
- Les résultats des évaluations passées en cours de formation ;
- Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RC ;
- Un entretien final avec le jury.

Programme d'études

Première Année - Semestre 1

Modules de formation
Gestion informatisée 1
Anglais des affaires
RH : Capital humain
Droit des affaires



Première Année - Semestre 2

Modules de formation
Gestion informatisée 2
<i>Anglais des affaires 2</i>
Management et Stratégies financières
Prompt Engineering
Marketing digital et e-commerce

Seconde Année - Semestre 3

Modules de formation
Préparation à la certification fonctionnelle Odoo
<i>Anglais des affaires 3</i>
Parcours Ressources humaines
Stratégie de développement RH
Outils numériques pour la gestion des RH dans l'entreprise
Développement des compétences, de l'emploi et des parcours professionnels
Parcours Banque et finance
Outils numériques pour la gestion financière des entreprises
Stratégies financières avancées
Performance financière des entreprises
Parcours Management touristique
Tourisme et territoires
Outils numériques pour le management touristique
Gestion opérationnelle d'exploitation

Seconde Année - Semestre 4

Modules de formation
Conduite de projets (préparation à la certification PMP)
Entrepreneuriat
<i>Anglais des affaires 4</i>
Parcours Ressources humaines
Gestion stratégique et développement RH
Conduite de changement dans l'entreprise
Développement des compétences, de l'emploi et des parcours professionnels
Parcours Banque et finance



International School of Business and Engineering
The creativity temple
www.isbe.education

Finance internationale d'entreprises
Stratégies financières avancées
Performance financière des entreprises
Parcours Management touristique
Sécurité appliquée au tourisme
Démarche qualité des services touristiques
Démarche multicanale de commercialisation des offres