



# MASTER 2 EN MANAGEMENT ET MARKETING / BUSINESS DEVELOPMENT

Master 2 Visé par l'État RNCP NIVEAU 7



# À L'ISSUE DU PARCOURS, VOUS SEREZ :

- ✓ Prêt à piloter stratégiquement votre carrière
  - ✓ Prêt à penser au-delà des cadres, des disciplines et des frontières
  - ✓ Prêt à piloter les mutations de l'entreprise et à les appréhender comme leviers de développement
- ✓ Prêt à développer une politique marketing opérationnelle en tenant compte des enjeux environnementaux et sociaux
  - ✓ Prêt à mettre en œuvre un plan d'action pour développer votre activité commerciale à court, moyen et long terme



Campus à Paris,  
Nice et Abidjan



Membre de  
la CGE et de  
l'AACSB



Diplôme Bac+5 visé  
par le Ministère  
Grade de Master

Accrédité  MASTER



Un réseau de  
15 000 alumni



Un laboratoire et  
8 chaires de recherche



800 entreprises  
partenaires





# LE PARCOURS

Entièrement online, ce programme vous permet d'obtenir un diplôme Master 2 quelle que soit votre situation géographique. Chaque bloc est éligible au CPF et donne droit à une certification professionnelle partielle. Les blocs sont capitalisables sur 5 ans vers le Master 2. Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

## PILOTAGE D'UNE ORGANISATION



### OBJECTIF

Développer son agilité et sa vision pour devenir un manager d'équipe et un dirigeant d'avenir

- Gouvernance de l'entreprise et enjeux des différents départements
- Construction de la vision de l'entreprise à l'heure de la transition sociale et écologique
- Réalisation du diagnostic stratégique et élaboration de la stratégie
- Assessment financier d'une entreprise
- Audit 360° de l'entreprise : audit social et environnemental\*
- Entreprise de demain\*
- Business Game

## LEADERSHIP AGILE ET PILOTAGE DE LA TRANSFORMATION



### OBJECTIF

Développer son leadership au service de l'excellence collective

- Leadership agile dans l'entreprise inclusive et soutenable de demain\*
- Audit de la mixité des équipes et diversity management\*
- Risques psychosociaux au bien-être au travail\*
- Dilemmes éthiques et relation managériale\*
- Management international et interculturel, un levier de performance\*
- Management de projet
- Système de pilotage et contrôle de la performance
- Management de la transformation

# UNE FORMATION À VOTRE RYTHME

Un parcours de formation à temps partiel de 12 mois, qui allie 36 jours en face à face synchrone online avec les intervenants (vendredi et samedi) et des modules e-learning via une plateforme dédiée sur-mesure. Il est compatible avec l'exercice d'une activité professionnelle.



Le parcours est ouvert également aux candidats intéressés uniquement par un ou plusieurs blocs de compétences certifiants et éligibles au CPF.

## MARKETING / BUSINESS DEVELOPMENT



### OBJECTIF

Disposer d'un savoir-faire solide en management et marketing

- Marketing stratégique et opérationnel
- Marketing digital
- Gestion de la relation client
- Prospection, élaboration d'une offre commerciale et gestion de la force de vente
- Business development et pilotage de l'activité commerciale

## STRATÉGIE DE CARRIÈRE ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



### OBJECTIF

Analyse et construction stratégique de son projet professionnel

- Prospective des métiers et démarche intra/entrepreneuriale à l'heure de la transition sociale et environnementale
- Construction stratégique du projet professionnel



\*Formations conçues par la *Chaire Entreprise Inclusive* en partenariat avec l'*Association Française des Managers de la Diversité (AFMD)*



# ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE



## DIRECTION SCIENTIFIQUE

**Prof. Maria-Giuseppina BRUNA - PhD**

Professeure Titulaire en Sciences de Gestion, Habilitée à Diriger les Recherches en Sciences de Gestion. Directrice fondatrice de la Chaire IPAG Entreprise Inclusive, Directrice de la Recherche, de la Valorisation et de l'Impact.

## INTERVENANTS

La partie tronc commun est assurée par une équipe d'enseignants spécialistes en matière de management, de stratégie, de politiques financières, et de transformation des organisations. Les modules de spécialité sont délivrés par des intervenants spécialistes en matière de Marketing / Business Development.



## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Un parcours de formation à temps partiel de 12 mois, qui allie 36 jours en face à face synchrone online avec les intervenants (vendredi et samedi) et des modules e-learning via une plateforme dédiée sur-mesure. Les participants bénéficieront d'un suivi personnalisé avec le soutien d'un encadrant en fil rouge tout au long de leur parcours pour la réalisation d'un mémoire qu'ils soutiendront en fin de parcours.

## PUBLIC

- Tout professionnel souhaitant donner un nouvel élan à sa carrière, tout en obtenant une légitimité académique sur la thématique Marketing/Business Development
- Cadres de direction et managers opérationnels d'entreprises privées ou d'établissements publics (administration publique, collectivité territoriale...) souhaitant accéder à plus de responsabilités
- Tout professionnel en reconversion, porteur d'un projet entrepreneurial à coloration Marketing Opérationnel

## PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac+2
- Posséder 7 ans d'expérience professionnelle au minimum
- Pratique de l'anglais

Plus d'info sur les admissions



PROCÉDURE D'ADMISSION



- 1 Entretien préalable avec un Responsable formation
- 2  Dossier de candidature
- 3 Entretien en visio avec un jury de sélection composé de professeurs et de responsables du programme

# PROCÉDURE D'ADMISSION

## Étape 1

Dossier de candidature



- À retourner complété à l'adresse mail :

✉ [f.rossi@ipag.fr](mailto:f.rossi@ipag.fr)

## Étape 2



- Entretien devant un jury d'admission : évaluation de l'adéquation du projet professionnel du candidat avec la formation

## Étape 3



- Décision du jury d'admission

## Rentrées

- Novembre

## Niveau requis

- À partir de BAC+2

## Rythme

- Temps partiel online de 36 jours les vendredis et samedis
- Modules E-LEARNING

## Financement

- 13 000€ net de taxes (formation complète)  
À l'initiative de l'entreprise  
→ À l'initiative du candidat  
→ Formation éligible au CPF
- Code RNCP : 37969

Organisme certifié



## Pour + d'infos

→ Pour toute information complémentaire, n'hésitez pas à nous contacter :



**Frédéric ROSSI**

Directeur de la formation continue  
IPAG Executive Education

✉ [f.rossi@ipag.fr](mailto:f.rossi@ipag.fr)

☎ 01 53 63 36 22

Retrouvez le contenu détaillé du programme sur IPAG.EDU



MASTER