

MBA Tunon Manager

HOSPITALITY & TRAVEL

ÉCOLE INTERNATIONALE
TUNON
2022 - 2023

TITRE CERTIFIÉ PAR L'ÉTAT DE NIVEAU 7

FORMATION EN 1 OU 2 ANS (en admission parallèle)

Taux de réussite : 93,40% / 112 reçus pour 115 étudiants présentés // Taux de satisfaction : 87,79%

CONDITIONS D'ADMISSION

FORMATION EN 2 ANS

> **Prérequis** : Bac +3 ou Bac + 4 180 (ou 240) crédits ECTS

> **Dossier d'inscription** :

CV, cursus, lettre de motivation

> **Épreuves d'admission** :

Tests : étude de cas et langues (1h00)

Entretien (15 min)

VALIDATION PROFESSIONNELLE

TITRE NIVEAU 7 CERTIFIÉ PAR L'ÉTAT

Titre Certifié par l'État niveau 7 «Ingénieur d'affaires», C3 INSTITUTE, inscrit au RNCP

35760 - Arrêté du 8 juillet 2021.

Code NSF 312p

Il est possible de valider des blocs de compétences éligibles au CPF

STATUT

> FORMATION EN INITIALE OU ALTERNANCE

> Statut étudiant / Stage longue durée

> Statut salarié : CDD de 12 mois (contrat de professionnalisation)

> Statut apprenti

> FORMATION CONTINUE

> Formation accessible pour les salariés en poste ou non via la :

> Certification accessible par la voie de la VAE
Une certification professionnelle enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) est constituée de plusieurs blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.

> FPC (Formation Professionnelle Continue)

DÉLAI D'ACCÈS

Rentrée : mi-septembre.

Notre organisme de formation s'engage à vous répondre dans un délai de 48h ouvrées.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

> La certification Ingénieur d'Affaires a été créée dans l'objectif de former des spécialistes de la négociation commerciale de haut vol en prenant en compte les évolutions du marché et des emplois et particulièrement la transformation digitale. La relation B to B se trouve transformée par la digitalisation qui s'inscrit pleinement dans une logique de rationalisation du temps et des coûts.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

> Les étudiants seront capables de :

- Définir et piloter les orientations stratégiques d'une business unit
- Piloter le développement commercial et promotionnel d'une business unit
- Piloter la performance économique et financière d'une business unit
- Élaborer une proposition complexe et multimodale

MODALITÉS ET DÉTAILS D'ACCÈS

MBA 1 & MBA 2

- En initial (statut étudiant)
- En formation continue (Projet de transition professionnelle, CIF, Pro A, VAE)
- Alternance (contrat de professionnalisation, d'apprentissage ou stage alterné)
- Cours en présentiel, en distanciel, e-learning, business game...

INSCRIPTION

Vous pouvez vous inscrire sur le site

internet : www.ecole-tunon.com

ACCESSIBILITÉ ÉCOLES

La formation est adaptée en fonction de la situation particulière de chaque étudiant : handicap moteur, handicap visuel, handicap auditif, handicap psychique, déficience intellectuelle, maladies invalidantes, situation particulière nécessitant une prise en charge. Il existe un référent handicap dans chaque école.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- > Tourisme d'affaires
- > Office de tourisme
- > Hôtellerie
- > Entreprise de service

MÉTIERS

- > Ingénieur d'affaires
- > Ingénieur technico-commercial
- > Responsable d'affaires
- > Business développeur
- > Chef(fe) de projet
- > Hôtel Manager
- > Revenu manager
- > Chargé(e) de développement touristique
- > Responsable d'agence de voyage
- > Consultant(e) tourisme projet culturel

ÉVALUATIONS / EXAMENS

- > Contrôle continu
- > Études de cas
- > Épreuves orales
- > Mise en situation professionnelle orale
- > Production écrite individuelle
- > Production écrite collective
- > Rapport d'expérience
- > Grand oral

L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il valide l'intégralité des Blocs de compétences.

L'obtention d'un ou plusieurs blocs de compétences se traduit par un certificat de réussite du ou des blocs concernés



MBA 1

ALTERNANCE
240 crédits ECTS

ACCÈS Bac +3

U.E STRATÉGIE MARKETING

- > Étude de marché appliquée au secteur du tourisme
- > Pilotage du plan stratégique
- > Piloter la production de produits et services touristiques
- > Pilotage et mise en œuvre de la stratégie omnicanal
- > Stratégie digitale
- > Culture d'entreprise et expérience client
- > Suivi de l'activité commerciale

U.E STRATÉGIE COMMERCIALE

- > Politique marketing et commerciale
- > Pilotage du développement promotionnel
- > Développement de l'activité commerciale
- > Conduite de l'action commerciale
- > Management de projet
- > Gestion de la performance

U.E PILOTAGE & PERFORMANCE

- > Contrôle de gestion
- > Revenu management
- > Diagnostic financier
- > Projets et investissements
- > Business Game - 5 jours

BUSINESS ENGLISH

- > Anglais - Mise en situation professionnelle

ENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

- > Recruter un collaborateur

EXAMENS

- > Contrôle continu
- > Études de cas
- > Épreuves orales
- > Mise en situation professionnelle orale
- > Production écrite individuelle
- > Production écrite collective

DURÉE DE LA FORMATION

- > 495 heures de formation par année

MBA 2

ALTERNANCE
300 crédits ECTS

ACCÈS Bac +4

U.E DROIT DES CONTRATS

- > Le contrat commercial
- > Cadre juridique des opérations internationales et enjeux juridiques des nouvelles technologies

U.E NETWORKING

- > Networking

U.E ÉTUDE DE L'AFFAIRE

- > Gestion des appels d'offres
- > Élaboration de l'offre technique et financière

U.E NÉGOCIATION D'AFFAIRES

- > Négociation commerciale
- > International trade negotiation
- > Jeux de rôles de Négociation

U.E PILOTAGE DE PROJET

- > Conduite de projet
- > Évaluer la performance du projet

U.E GRH

- > Management des ressources humaines
- > Formation et gestion des compétences

U.E MANAGEMENT DES ÉQUIPES PROJET

- > Piloter et coordonner le travail en mode projet
- > Leviers de motivation et analyse de la performance

BUSINESS ENGLISH

- > Anglais - Mise en situation professionnelle
- > Préparation TOEIC

ENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

- > Employabilité

EXAMENS

- > Contrôle continu
- > Études de cas
- > Épreuves orales
- > Mise en situation professionnelle orale
- > Production écrite individuelle
- > Rapport d'expérience
- > Grand oral

DURÉE DE LA FORMATION

- > 490 heures de formation par année

COMPÉTENCES VISÉES DU TITRE
«INGÉNIEUR D'AFFAIRES»
NIVEAU 7

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

La certification se compose de 5 blocs de compétences

> Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une business unit orientée relation client

> Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une business unit

> Pilotage de la performance économique et financière d'une business unit

> Élaboration d'une proposition complexe et multimodale

> Pilotage du projet et des ressources internes et externes

CAPACITÉS ACQUISES

Le rôle central de l'ingénieur d'affaires fait de lui un véritable **chef d'orchestre des ressources** de l'entreprise qu'il amène à collaborer avec **efficience** et **efficacité** afin de :

> **Répondre au mieux aux besoins** de ses clients

> Veiller à la **maitrise des coûts**, de la qualité et des délais

> Faire appel à de la sous-traitance ou du partenariat afin de **proposer une solution complète** à son client

L'ingénieur d'affaires exerce une veille :

> **Stratégique**

> **Légale**

> **Technique**

> **Économique**

> **Concurrentielle**

Programme non contractuel - mise à jour 30/11/2022

BORDEAUX // Tél. 05 56 44 80 41 // bordeaux@ecoletunon.com CAEN // Tél. 02 31 86 42 56 // caen@ecoletunon.com GENÈVE // Tél. 00 (41) 22 732 83 20 // geneve@ecoletunon.com LILLE // Tél. 03 20 57 79 30 // lille@ecoletunon.com LYON // Tél. 04 78 28 85 16 // lyon@ecoletunon.com MARSEILLE // Tél. 04 91 54 06 53 // marseille@ecoletunon.com MONTPELLIER // Tél. 04 67 58 11 08 // montpellier@ecoletunon.com NANCY // Tél. 03 83 27 05 38 // nancy@ecoletunon.com NANTES // Tél. 02 51 82 25 25 // nantes@ecoletunon.com NICE // Tél. 04 93 13 85 80 // nice@ecoletunon.com PARIS // Tél. 01 43 59 80 00 // paris@ecoletunon.com REIMS // Tél. 03 26 88 17 44 // reims@ecoletunon.com STRASBOURG // Tél. 03 88 32 45 38 // strasbourg@ecoletunon.com TOULOUSE // Tél. 05 61 21 31 03 // toulouse@ecoletunon.com TOURS // Tél. 02 47 20 53 95 // tours@ecoletunon.com