



IET

INSTITUT DES TECHNOLOGIES
— DE L'ENVIRONNEMENT —

BAC+5

MBA Spécialisé 1&2

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE ET ENVIRONNEMENTAL

TITRE CERTIFIÉ PAR L'ÉTAT NIVEAU 7 MANAGER DE LA STRATÉGIE
COMMERCIALE ET MARKETING*

LES BLOCS DE COMPÉTENCES

ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

- De l'audit stratégique à l'audit marketing
- La performance commerciale
- Business English
- La prévention des risques
- La réactualisation de la stratégie digitale pour l'économie alternative

PROMOUVOIR ET PILOTER LA POLITIQUE D'INNOVATION

- Le business model et le management de la transformation
- Les modules HEP : l'art du pitch
- Pilotage et création de valeur
- Le droit de la propriété intellectuelle dans le cadre de l'écoconception
- Séminaire d'innovation

METTRE EN ŒUVRE ET PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

- Le business model vert
- L'élaboration d'un plan d'action commerciale
- L'économie circulaire
- La transition énergétique et écologie
- Le système d'information commercial : ERP

REPRÉSENTER L'ENTREPRISE

- La RSE et la QSE dans la stratégie commerciale et marketing
- Communication responsable et lobbying
- La stratégie social media

APPROFONDISSEMENT INGÉNIERIE D'AFFAIRES

- Les appels d'offres et les marchés publics dans la démarche RSE
- La relation client BtoB
- Les outils du management à distance
- l'économie collaborative

MANAGER ET ANIMER LES ÉQUIPES COMMERCIALES

- Les fondements RH du manager
- Le design organisationnel
- Le management RSE et QSE
- L'accompagnement au changement

CAMPUS
LYON & NANTES

RENTRÉES
SEPTEMBRE & JANVIER

ADMISSION

- En 1^{ère} année : après un bac+3 validé
- En 2^{ème} année : après un bac+4 ou +5
- Sur dossier et épreuves d'admission
- Candidature en ligne sur www.iet.fr

CONTRATS D'ALTERNANCE 1 SEMAINE À L'ÉCOLE
2 SEMAINES EN ENTREPRISE

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation (+de 30 ans)
- Convention de stage alterné (financement personnel de l'année)*

VALIDATION

Obtention de 60 crédits ECTS par année de formation, par contrôle continu, examens, dossiers et soutenances.

LES TEMPS FORTS

- Business game en équipe projet
- Mission consulting
- Mémoire professionnel

LES MISSIONS

- Diffuser au plus près des opérateurs les principes et concepts de la RSE
- Diagnostiquer et mettre en place des actions concrètes pour atteindre les objectifs fixés
- Décliner un plan d'actions
- Mettre en place des indicateurs et des outils d'évaluation
- Établir des rapports et des bilans

LES STRUCTURES QUI RECRUTENT

Toutes les entreprises de biens ou de services, toutes branches d'activité confondues qui souhaitent développer une politique environnementale au coeur de l'organisation.

LES MÉTIERS

Chargé-e de mission – chef de projet RSE

Coordinateur-trice RSE

Responsable environnement

Manager Ecologie et Développement Durable

Responsable d'affaires en Environnement

Responsable des ventes produits ou services verts, énergies renouvelables

Consultant-e « Audit et Conseil » en Développement Durable

* TITRE CERTIFIÉ PAR L'ÉTAT NIVEAU 7 « MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING » - Certification professionnelle de niveau 7, code NSF 310p, enregistré au RNCP par arrêté du 17 mai 2018 publié au JO du 24 mai 2018 et délivré par l'AIPF

*tarif consultable sur www.iet.fr

CAMPUS HEP LYON - RENÉ CASSIN
7-9 RUE JEAN-MARIE LECLAIR
69009 LYON

WWW.IET.FR



CAMPUS HEP NANTES
16 BOULEVARD GÉNÉRAL DE GAULLE
44200 NANTES