

MASTÈRE MARKETING ET MANAGEMENT MODE & LUXE

JE CANDIDATE

Version du 4 août 2026

Obtention parallèle du Mastère Européen Management Digital
Fiche RNCP N°35280 délivré par la Fédération Européenne de Ecoles par décision du directeur général de France Compétences. en date du 10 février 2021
Code 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion.
Niveau de qualification 7.

MODALITÉS

En initial ou en alternance
(contrat de professionnalisation
ou d'apprentissage)

TARIFS

17000 euros nets de TVA
(8500 euros par an)

DURÉE

1ère année en initial : 455 heures à l'école+ 420 heures en entreprise (stage) 1ère
année en alternance : 455 heures à l'école + 1281 heures en entreprise 2ème
année en initial : 455 heures à l'école+ 840 heures en entreprise (stage)
2ème an née en alternance : 455 heures à l'école + 1351 heures en entreprise

Total heures de formation = 910 heures

Total heures en entreprise en initial = 1260 heures

Total heures en entreprise en alternance = 2632 heures

Dans un contexte concurrentiel où la mondialisation et la transformation digitale bouleversent les sphères de notre société, les organisations font face à de nombreux défis qui nécessitent plus de flexibilité et une évolution des pratiques managériales afin de s'adapter à un marché en perpétuelle mutation. Ainsi certaines tendances sont à considérer:

- Développer une stratégie calibrée
- Piloter le changement
- Considérer les aspirations individuelles
- Développer un management collaboratif

- S'adapter au contexte générationnel et interculturel

Le manager des organisations mode et luxe contribue à l'élaboration et à la mise en œuvre de la stratégie de son entreprise en matière de développement commercial, marketing, financier et structurel en tenant compte des ressources et de l'écosystème économique. Il intervient notamment dans les processus de changements organisationnels et managériaux (humains, démarche qualité, ...) selon les finalités attendues.

MÉTHODES MOBILISÉES

Modalités pédagogiques qui alternent :

Cours magistraux, apport théorique et méthodologique
Exposés des étudiants
Travaux dirigés, étude de cas
Travaux pratiques
Atelier pratique : mise en situation professionnelle dans le cadre de collaborations avec des entreprises du secteur (Business Week)
Conférences de professionnels du secteur en présentiel ou visioconférence
Visites d'entreprises du secteur
Voyage pédagogique et linguistique en Europe

L'essentiel de la formation se déroule en présentiel dans nos locaux. Certains cours peuvent faire l'objet d'un enseignement à distance en visioconférence via la plateforme TEAMS de Microsoft.
Pédagogie active et participative.

Transversalité entre les différents modules.

Adaptabilité aux tendances et évolutions du marché.

Les contenus des programmes s'adaptent également en fonction des besoins identifiés pendant la formation.

Accompagnement à la recherche de stages/alternances et dans l'insertion professionnelle.

Effectifs limités à 25 étudiants maximum par promotion pour un meilleur suivi.

OBJECTIFS D'APTITUDES & ACQUISITION DES COMPÉTENCES

ÉLABORER ET DIFFUSER LA STRATÉGIE GLOBALE D'UNE ORGANISATION

Le manager des organisations a la charge de la construction de la stratégie globale de l'organisation ainsi que de sa stratégie. Il doit donc procéder à une analyse interne et externe de l'environnement, construire et présenter des orientations stratégiques et élaborer et diffuser la feuille de route.

PILOTER LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE GLOBALE D'UNE ORGANISATION

Le manager des organisations contrôle, analyse et ajuste la stratégie en fonction des résultats intermédiaires, il s'assure du suivi des projets et adapte les objectifs en fonction de la performance, il pilote les différents acteurs stratégiques de l'entreprise.

MANAGER LES ÉQUIPES

Le manager des organisations encadre mobilise et pilote l'ensemble des équipes. Il anime les équipes et les Hommes en collectif mais également en individuel. Son rôle est également la gestion des équipes et des compétences.

DIRIGER LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT MARKETING ET COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION

Le manager des organisations a en charge la définition de la stratégie marketing et commerciale en concevant une stratégie adaptée. Il assure le pilotage de déploiement des plans marketings et commerciaux.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Promotion 2023

Nombre d'inscrits : 9 - Nombre de titulaire de la certification : 27

86%

Taux de satisfaction

94%

Taux d'assiduité

100%

Taux de réussite à l'examen

89%

Taux d'insertion professionnel global à 6 mois

Disponible en décembre 2029

Taux d'insertion à moyen/long terme

78%

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois

Disponible en décembre 2029

Taux d'insertion dans le métier visé à moyen/long terme

0%

Taux de poursuite d'études

Disponible en 2029

Taux d'abandon apprentissage

Disponible en 2029

Taux de rupture contrats d'apprentissage

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis pendant la formation

Les professeurs s'assurent de l'assimilation des connaissances à travers des examens, exercices, études de cas et mise en situation professionnelles en individuel et en groupe, à l'écrit et à l'oral, en contrôle continu tout au long de la formation.

Plusieurs coefficients de notation sont établis en fonction de la progression pédagogique.

Des bulletins de notes semestriels sont établis en fonction des résultats et des conseils de classe en présence des professeurs sont organisés chaque semestre.

Evaluation des acquis en fin de formation, validation de la certification

A l'issue des 2 ans de formation, les compétences sont validées par:

- Élaboration et soutenance d'un rapport d'activité, mémoire professionnel
- Réalisation et présentation d'un business plan
- Etude de cas d'entreprises
- Epreuves orales d'anglais niveau B2

Il s'agit d'évaluations conduites sous forme de travaux individuels ou collectifs, de productions écrites, de QCM ou de soutenances orales.

ACCESSIBILITÉ

Référent handicap de l'établissement:

Gaëlle Boussarie
gaelle.boussarie@ibsm-mode.com
05 56 79 28 79

Les locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap: normes PMR, rampe d'accès, sanitaires adaptés.

Cette formation est accessible à la plupart des situations de handicap, si vous êtes concernés merci de contacter notre référent.



TAUX D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

100%

Promotion 2023

VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Bloc 1 : Élaborer et diffuser la stratégie globale d'une organisation

Bloc 2 : Piloter la mise en œuvre de la stratégie globale d'une organisation

Bloc 3 : Manager les équipes

Bloc 4 : Diriger la stratégie de développement marketing et commercial d'une organisation

Si les acquis correspondent aux compétences, aptitudes et connaissances exigées pour obtenir la certification visée, le jury prend une décision de validation totale et attribue la certification.

Si les acquis ne correspondent pas entièrement aux compétences, aptitudes et connaissances exigées pour la certification visée, le jury prend une décision de validation partielle.

Le candidat recevra une notification indiquant les éléments qui devront faire l'objet d'une évaluation complémentaire. La certification est obtenue par validation de tous les blocs identifiés dans le référentiel.

Si les acquis ne correspondent pas au niveau de compétence, aptitude ou connaissance exigées, le jury refuse l'attribution du diplôme.

La certification n'intègre pas de bloc optionnel ni d'évaluations complémentaires.

ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Aucune équivalence ou passerelle possible, l'étudiant doit valider l'ensemble des blocs de compétence pour obtenir la certification.

SUITE DU PARCOURS

Poursuite d'études possible: doctorat en marketing, doctorat en sciences de l'administration, Mastère Spécialisé en Commerce

TRAJECTOIRES PROFESSIONNELLES DE NOS ÉTUDIANTS

Loréa Olazagasti : Cheffe de produit, WE ARE JOLIES

Marie-Léa Stosic :

Chargée planification livraisons, CHANEL

DÉCOUCHÉS PROFESSIONNELS

L'activité de ce métier s'exerce à la direction d'une entreprise dont l'effectif est compris entre 10 et 250 salariés avec un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros, un centre de profit ou un département dans une plus grande structure dans ses différentes dimensions (organisationnelle, humaine, commerciale, etc.), dans le secteur mode et luxe :

- Chef d'entreprise, créateur ou repreneur d'entreprise
- Directeur général de filiale
- Directeur membre du comité de direction
- Directeur fonctionnel (commercial, marketing, juridique, finance, ressources humaines, supply chain, logistique, export)
- Directeur d'unités opérationnelles au niveau unitaire, régional, national ou mondial
- Directeur/ Manager de zone, filiale, d'unité, de services
- Directeur général adjoint/ Directeur adjoint
- Gérant
- Directeur de service, département, unité, d'agence
- Directeur de projet/ Manager de projet
- Directeur du développement
- Directeur des ventes
- Consultant dans des cabinets de conseil orientés vers le management stratégique et opérationnel, les ressources humaines, les achats, l'expertise commerciale
- Manager des organisations
- Manager international

PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscriptions de novembre 2024 à juillet 2025.

CONDITIONS D'ACCÈS

L'accès à la certification est ouvert à tous les titulaires d'un diplôme ou titre de niveau d'un niveau 6 ou équivalent dans le domaine du management.

Les candidats doivent également avoir validé le niveau d'anglais correspondant au niveau 81.

A titre dérogatoire, l'accès à la certification pourra être ouvert aux candidats titulaires d'un diplôme de niveau 5 d'études de gestion, d'économie ou de droit et attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans la direction d'entreprises ou de services.

Sélection sur dossier: CV à jour, lettre de motivation, deux derniers bulletins scolaires, copie du diplôme de niveau 6 si déjà obtenu ou de niveau 5 avec copie des attestations de travail + entretien de motivation avec la directrice et le responsable pédagogique.

Délai de traitement de votre demande: 48h, prise de rdv pour l'entretien de motivation sous 1 semaine

Délai de réponse après la procédure d'admission : 2 semaines

Début de l'action de formation : octobre 2025

Fin de l'action de formation : septembre 2027

CONTACT

Alexandre Bachellerie,
Responsable Pédagogique
alexandre.bachellerie@ibsm-mode.com
05 56 79 28 79

