

pstm

BUSINESS SCHOOL

NOS PROGRAMMES RNCP



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Mandaté par
FRANCE
compétences

DIPLÔMES D'ÉTAT - TITRES DE NIVEAU 7 RECONNU PAR L'ÉTAT

Établissement d'enseignement supérieur privé de l'académie de versaille

NOS POINTS FORTS

- Des diplômes d'État RNCP**
- Un réseau d'entreprises partenaires**
- Des professeurs issus de grandes écoles**
- Une grande flexibilité**
- Une alternance facilitée par notre réseau**
- Un campus au cœur de La Défense**

ET BIEN PLUS ENCORE



LE MOT DU DIRECTEUR

Chez PSTM, l'étudiant, son bien-être, et la pédagogie sont au centre de la réflexion. Pour nous, rien n'est plus important.

Ainsi, le développement de soi est mis en avant, afin que nos étudiants puissent s'épanouir et s'ouvrir au monde professionnel.

Chacun de nos cursus est composé de plusieurs modules techniques ayant pour objectif d'acquérir de façon scolaire des compétences clés du monde professionnel. Rejoindre PSTM, c'est émettre le souhait de préparer au mieux son insertion professionnelle.



CONCRÉTISEZ VOTRE AMBITION

QU'ATTENDEZ-VOUS D'UN ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ?

SELON UNE ÉTUDE MENÉE PAR IFOP ET CAMPUS COM EN 2021,
LES ATTENTES DES ÉTUDIANTS SONT DIVERSES.

92%

Une expérience
aussi bien pratique
que théorique

98%

Un taux élevé
d'insertion
professionnelle

100%

Un
enseignement de
qualité

Chez nous, c'est tout cela et bien plus encore.

Notre objectif : vous apporter l'enseignement et les expériences que vous attendez pour vous permettre de vous réaliser pleinement et de donner le meilleur de vous-même.





PSTM BUSINESS SCHOOL

PSTM

UN CAMPUS À LA DÉFENSE, TOUR EUROPE

33 Pl. des Corolles, 92400 Courbevoie



BUS

| | | | |
|-----|-----|-----|-----|
| 169 | 141 | 144 | 159 |
| 176 | 158 | 175 | 215 |
| 244 | 73 | 275 | 178 |
| 174 | 276 | 258 | |



Métro



RER



Transilien SNCF

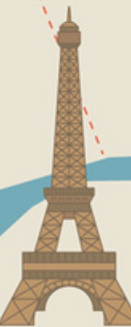


TRAM



16°

15°



APRÈS PSTM

98 % des diplômés sont en poste dans l'année qui suit la fin de leurs études.

92% de nos diplômés occupent une fonction visée par leur formation*.





FILIÈRES GÉNÉRALISTES

4e année

5e année



RNCP 7 - MANAGER D'AFFAIRES

RNCP 7 - INGÉNIEUR D'AFFAIRES

RNCP 7 - MANAGER WHOLESALE/RETAIL

Titres reconnu
par l'état

FILIÈRES GÉNÉRALISTES

A young man with light brown hair and glasses is sitting on a couch, looking at a laptop screen. He is wearing a blue t-shirt and light blue jeans. The background is a blurred indoor setting with a window and some plants. The text "NOS PROGRAMMES RNCP 7" is overlaid in white, bold, sans-serif font across the center of the image.

**NOS
PROGRAMMES
RNCP 7**

RNCP 7 - MANAGER D'AFFAIRES

Mastère bac +5 | Alternance & Initiale

La libéralisation des marchés et la concurrence internationale nécessitent de nouvelles compétences en matière de direction des affaires. Les dirigeants doivent avoir une vision et une compréhension approfondies de ce nouvel environnement afin de pouvoir initier et stimuler le processus de développement stratégique. Il ne suffit plus de bien produire pour assurer la pérennité de l'entreprise. C'est là que le/la Manager d'affaires apporte une plus-value aux dirigeants. Ce professionnel effectue une veille économique et technique du marché et réalise une analyse stratégique spécifique pour chaque entreprise cliente en prenant en compte leur culture et leur mode d'organisation ou de production.

Grâce à cette démarche, il/elle peut détecter les évolutions macro et micro environnementales ainsi que l'émergence de nouvelles tendances managériales sur le terrain.



Les activités visées par le programme :

Le Manager d'affaires, également connu sous le nom de Business Manager, travaille généralement pour des cabinets conseils ou des entreprises de services. Son rôle consiste à identifier de nouvelles opportunités commerciales et à concevoir des solutions et des plans d'actions stratégiques pour contribuer au développement des marchés de l'entreprise et améliorer la rentabilité de ses clients ainsi que celle de son propre cabinet. Il dirige également les consultants ingénieurs-conseils qui mettent en œuvre les solutions retenues. Le Manager d'affaires est chargé de détecter et de négocier des contrats commerciaux, et pour ce faire, il recrute et associe des consultants à son cabinet pour offrir des solutions techniques dans divers domaines, tels que l'industrie, le commerce ou la finance, dans tous les secteurs d'activité.

En pilotant le développement de projets complexes, il dirige une équipe pluridisciplinaire qui accompagne la mission fonctionnellement. Il doit également être capable de gérer les relations avec les clients et de répondre à leurs besoins de manière efficace et efficiente.

Le Manager d'affaires est responsable de la conception de plans d'actions stratégiques pour atteindre les objectifs commerciaux et financiers de l'entreprise, ainsi que ceux de ses clients. Il est également chargé de veiller à la rentabilité de son propre cabinet. Cela implique de surveiller les coûts, de gérer les budgets et de maximiser les revenus.

En outre, le Manager d'affaires doit être capable de diriger et de motiver une équipe de consultants ingénieurs-conseils, en leur fournissant une orientation claire et des objectifs à atteindre. Il doit s'assurer que ses collaborateurs disposent des compétences et des ressources nécessaires pour mener à bien leurs missions, tout en veillant à leur développement professionnel.



Débouchés professionnels :

Manager d'affaires : Un professionnel qui travaille avec les entreprises pour améliorer leur performance en évaluant les opportunités de marché, en identifiant les besoins des clients et en élaborant des stratégies pour atteindre les objectifs commerciaux.

Business Manager : Un professionnel qui dirige les activités commerciales d'une entreprise, y compris la planification stratégique, la budgétisation, la gestion des ressources et la gestion des ventes.

Business Manager Coach : Un professionnel qui aide les cadres à développer leurs compétences en matière de gestion d'entreprise en les guidant à travers des sessions de coaching individuelles ou de groupe.

Ingénieur d'affaires : Un professionnel qui travaille dans le domaine des ventes techniques, en identifiant les besoins des clients et en fournissant des solutions techniques adaptées à leurs besoins.

Ingénieur commercial : Un professionnel qui travaille dans le domaine des ventes techniques, en identifiant les besoins des clients et en fournissant des solutions techniques adaptées à leurs besoins, tout en étant responsable de la négociation des contrats commerciaux.

Directeur Commercial : Un professionnel qui supervise les activités commerciales d'une entreprise, y compris la gestion de l'équipe commerciale, le développement de stratégies commerciales et l'optimisation des résultats financiers.

Directeur d'agence : Un professionnel qui gère les activités d'une agence, qu'il s'agisse d'une agence de publicité, d'une agence de voyage ou d'une agence immobilière. Il est responsable de la gestion de l'équipe, de la planification stratégique et de la rentabilité de l'agence.

Directeur général : Le responsable principal d'une entreprise qui supervise l'ensemble des opérations de l'entreprise, y compris la gestion de l'équipe de direction, la planification stratégique, la gestion des finances et la réalisation des objectifs de l'entreprise.



Les blocs du programmes :

Analyser et détecter des marchés porteurs : Cette matière vise à former les étudiants à détecter les tendances du marché, à analyser les opportunités de croissance et à identifier les secteurs porteurs pour les entreprises.

Préparer et réaliser la prospection : Cette matière vise à enseigner aux étudiants les techniques de prospection commerciale et à les aider à se préparer pour des rencontres avec des clients potentiels, ainsi qu'à développer des relations durables avec eux.

Mettre en œuvre la stratégie commerciale : Cette matière permet aux étudiants de comprendre comment élaborer une stratégie commerciale efficace pour une entreprise. Cela comprend l'identification des objectifs de l'entreprise, l'analyse de la concurrence, la définition de la proposition de valeur unique de l'entreprise et la mise en place d'un plan d'exécution.

Recruter et intégrer des talents : Cette matière vise à former les étudiants à recruter et à intégrer des talents dans une entreprise. Les étudiants apprennent à évaluer les compétences des candidats, à mener des entretiens d'embauche efficaces, à élaborer des plans d'intégration et à suivre la performance des nouveaux employés.

Mettre en œuvre un management opérationnel : Cette matière vise à enseigner aux étudiants comment gérer les opérations quotidiennes d'une entreprise, y compris la gestion des budgets, des ressources humaines, des relations avec les clients et des processus internes.

Piloter l'activité d'un centre de profit : cette matière vise à former les étudiants à prendre en charge la gestion d'un centre de profit et à en assurer la rentabilité. Cela comprend la gestion des coûts, l'analyse des résultats financiers, la prise de décisions stratégiques et la coordination des différentes équipes travaillant dans le centre de profit.



**RNCP 7 -
INGÉNIEUR
D'AFFAIRES**

RNCP 7 - INGÉNIEUR D'AFFAIRES

Mastère bac +5 | Alternance & Initiale

L'objectif de la certification Ingénieur d'Affaires est de former des experts en négociation commerciale hautement qualifiés, en tenant compte des évolutions du marché, des emplois et en particulier de la transformation digitale. La digitalisation a transformé la relation B to B en rationalisant le temps et les coûts. En tant que fin connaisseur de son environnement, l'ingénieur d'affaires doit rester à l'affût des évolutions et intégrer le digital qui transforme notre société, notre modèle économique et donc nos métiers.

Spécialiste du B to B et des cycles de vente complexes, l'ingénieur d'affaires est l'interface des fonctions commerciales, techniques, du data et du management de projets complexes. Il assure la mise en place de projets commerciaux stratégiques capables de générer un chiffre d'affaires important pour l'entreprise, la gestion et le suivi opérationnel des solutions proposées. Sa connaissance technique lui permet de proposer des solutions uniques et adaptées aux besoins spécifiques des clients grands comptes de l'entreprise.



Les activités visées par le programme :

Les emplois exercés sont variés et s'étendent à travers un large éventail d'entreprises, allant des plus petites aux plus grandes, opérant dans différents secteurs d'activités qui nécessitent des solutions complexes et personnalisées. Ces emplois exigent souvent des compétences spécifiques pour définir, concevoir et proposer des solutions sur mesure pour répondre aux besoins des clients sur le marché national et international.

Les professionnels qualifiés et expérimentés dans la conception et la vente de solutions complexes peuvent trouver des opportunités d'emploi dans de nombreux secteurs d'activités. En effet, tous les secteurs du Business-to-Business (inter-entreprises) sont concernés, tels que l'industrie, l'informatique, les télécommunications, les services aux entreprises, et bien d'autres. Ces emplois peuvent varier de la vente de produits et de services complexes, à la gestion de projets de grande envergure, en passant par la conception de solutions sur mesure pour des clients spécifiques. Les professionnels qui travaillent dans ce domaine peuvent être impliqués dans la gestion de la relation clientèle, la négociation de contrats, le développement de partenariats commerciaux, la création de stratégies de vente et de marketing, et bien plus encore. Dans l'ensemble, les professionnels du Business-to-Business doivent être capables de comprendre les besoins spécifiques de chaque client, de développer des solutions personnalisées pour répondre à ces besoins et de communiquer efficacement avec les parties prenantes à tous les niveaux. Pour ceux qui sont intéressés par ces emplois, il existe une large gamme d'opportunités passionnantes dans tous les secteurs d'activités.



Débouchés professionnels :

Ingénieur d'affaires : L'ingénieur d'affaires est responsable de la vente de produits ou services complexes à des clients professionnels, en mettant en place des projets commerciaux stratégiques capables de générer un chiffre d'affaires important pour l'entreprise.

Ingénieur technico-commercial : L'ingénieur technico-commercial est chargé de vendre des produits ou services techniques en établissant une relation de confiance avec les clients grâce à une expertise technique poussée.

Responsable d'affaires : Le responsable d'affaires gère et développe un portefeuille de clients pour une entreprise, en assurant le suivi de la relation commerciale et la satisfaction du client.

Business développeur : Le business développeur est responsable de la croissance des ventes d'une entreprise en développant de nouvelles opportunités commerciales, en prospectant de nouveaux clients et en négociant des contrats.

Ingénieur grands comptes : L'ingénieur grands comptes est chargé de la gestion des comptes clés de l'entreprise, c'est-à-dire des clients stratégiques dont les volumes d'achat sont importants.

Chef de projet : Le chef de projet est responsable de la gestion d'un projet, de sa planification à sa réalisation, en coordonnant les différentes équipes impliquées et en veillant au respect des délais et du budget.

Ingénieur projet : L'ingénieur projet est responsable de la gestion technique d'un projet, en veillant à la conformité aux normes et aux spécifications techniques.

Responsable commercial : Le responsable commercial est responsable de la stratégie commerciale de l'entreprise, en définissant les objectifs de vente et en veillant à leur réalisation.



Les blocs du programmes :

Définir et piloter les orientations stratégiques d'une BU orientée relation client

Ce bloc se concentre sur la définition et la mise en place de la stratégie commerciale d'une entreprise, en se concentrant sur la relation client. Les étudiants apprendront à évaluer les opportunités de marché, à établir des objectifs stratégiques et à développer des plans d'action pour les atteindre. Ils examineront également comment intégrer les considérations client dans la stratégie globale de l'entreprise et à piloter la performance.

Piloter le développement commercial et promotionnel d'une BU

Dans ce bloc, les étudiants apprendront comment développer et exécuter des plans de marketing et de vente efficaces. Ils exploreront les différentes stratégies de promotion, de communication et de publicité, ainsi que les canaux de vente et de distribution appropriés pour leur entreprise. Les étudiants apprendront également à gérer les équipes de vente et à négocier avec les clients.

Piloter la performance économique et financière d'une BU

Dans ce bloc, les étudiants se concentreront sur la gestion financière et économique d'une entreprise. Ils étudieront les principes de la comptabilité, de la finance d'entreprise et de l'analyse financière. Les étudiants apprendront également à analyser et à interpréter les données financières pour prendre des décisions éclairées sur les investissements, la gestion des coûts et l'allocation des ressources.

Elaborer une proposition commerciale complexe et multimodale

Ce bloc met l'accent sur la construction de propositions commerciales complexes et multimodales. Les étudiants apprendront à identifier les besoins et les motivations des clients, à concevoir des solutions personnalisées pour répondre à ces besoins, à élaborer des offres commerciales et à les présenter de manière convaincante. Les étudiants exploreront également les différents types de propositions commerciales et les différents modes de présentation, y compris les présentations orales, les documents écrits et les présentations visuelles.

Piloter le projet et les ressources internes et externes

Dans ce bloc, les étudiants apprendront à gérer les projets, les ressources et les partenariats pour assurer le succès de l'entreprise. Ils étudieront les principes de la gestion de projet, de la gestion des ressources humaines et de la gestion des partenariats. Les étudiants apprendront également à travailler efficacement en équipe, à communiquer clairement et à résoudre les conflits pour garantir que les projets sont terminés à temps et dans les limites budgétaires.

A woman with long dark hair and glasses, wearing a grey blazer, is seated at a wooden desk. She is looking down at a document. A man in a white shirt is leaning over her, pointing at the document. The desk is cluttered with various office supplies, including a laptop, a calculator, a stapler, and several sheets of paper. In the background, there is a printer and a small potted plant.

**RNCP 7 -
MANAGER
WHOLESALE/
RETAIL**

RNCP 7 - MANAGER WHOLESALER/RETAIL

Mastère bac +5 | Alternance & Initiale

Le rôle du Manager Retail/Wholesale (MR/W) est de combiner une vision stratégique de l'entreprise et de son environnement avec une capacité opérationnelle à mener des projets. Son travail se situe à la croisée de la réflexion et de l'action, et il est un véritable entrepreneur chargé du développement de l'entreprise. Son objectif principal est de trouver de nouveaux leviers de croissance pour l'entreprise en proposant de nouvelles idées telles que de nouveaux produits, services, partenaires ou clients.

En tant que responsable du développement, il doit apporter des solutions qui stimulent directement la croissance du chiffre d'affaires et la rentabilité de l'entreprise, que ce soit grâce à l'acquisition de nouveaux clients ou de nouveaux produits, ou indirectement grâce à des initiatives en marketing et communication. Il travaille en étroite collaboration avec les fonctions commerciales, marketing, financières et juridiques pour soutenir la croissance et la rentabilité de l'entreprise.



Les activités visées par le programme :

Le Mastère Manager Wholesale/Retail est un programme de formation de troisième cycle qui vise à préparer les étudiants à occuper des postes de direction dans le domaine de la distribution, du commerce de gros et de la vente au détail. Les activités visées par ce programme de formation sont donc celles liées aux différents aspects de la gestion des ventes et de la chaîne d'approvisionnement dans les secteurs du commerce de gros et de la vente au détail.

Plus spécifiquement, le programme de Mastère Manager Wholesale/Retail peut inclure des activités visant à former les étudiants à la gestion des stocks et des approvisionnements, à la logistique de la chaîne d'approvisionnement, à la gestion des ventes et des achats, à la gestion de la relation clientèle, à la stratégie commerciale et au marketing. Les étudiants peuvent également être formés à la gestion des équipes de vente et de distribution, ainsi qu'à la gestion des finances et de la comptabilité.

En somme, le Mastère Manager Wholesale/Retail vise à fournir une formation complète pour permettre aux étudiants d'acquérir une expertise dans les différents aspects de la gestion commerciale et de la chaîne d'approvisionnement pour les entreprises opérant dans les secteurs du commerce de gros et de la vente au détail. Les diplômés de ce programme peuvent donc être prêts à occuper des postes de direction dans ces secteurs, tels que directeur commercial, directeur de la logistique, directeur de la gestion des stocks, directeur marketing, etc.



Débouchés professionnels :

Business Manager : Responsable de la gestion des activités commerciales d'une entreprise ou d'une unité commerciale, en veillant à la croissance des revenus et à la maximisation des bénéfices.

Business Developer : Chargé de développer de nouveaux marchés, de prospecter de nouveaux clients et de créer des opportunités commerciales pour l'entreprise.

Key account manager : Responsable de la gestion de la relation avec les clients stratégiques de l'entreprise (grands comptes).

Responsable grands comptes : Chargé de la gestion des comptes clés d'une entreprise et de la construction de relations durables avec les clients stratégiques.

Responsable promotion des ventes : Responsable de la planification et de l'exécution de campagnes promotionnelles pour augmenter les ventes.

Responsable du développement d'enseigne : Responsable de l'expansion et du développement d'une marque ou d'une chaîne de magasins.

Animateur de réseau : Responsable de la gestion des relations avec les membres d'un réseau de vente ou de distribution.

Leader expérience client : Responsable de la conception et de la mise en œuvre de stratégies pour améliorer l'expérience globale des clients avec l'entreprise.

Acheteur : Responsable de l'achat de biens et de services pour une entreprise à des conditions optimales en termes de coûts, de qualité et de délais de livraison.

Directeur logistique : Responsable de la gestion des opérations logistiques de l'entreprise, y compris la gestion de la chaîne d'approvisionnement, le stockage et la distribution des produits.



Les blocs du programmes :

Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une Business Unit orientée relation client

Dans ce bloc, les étudiants apprennent à analyser l'environnement concurrentiel de l'entreprise, à identifier les opportunités et les menaces, à définir les orientations stratégiques de l'entreprise en matière de relation client, et à les mettre en œuvre.

Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une Business Unit

Ce bloc vise à enseigner aux étudiants les techniques de développement commercial et de promotion, de la prospection à la fidélisation de la clientèle. Ils apprennent également à utiliser les outils de la communication pour diffuser les messages de la marque et accroître la notoriété de l'entreprise.

Pilotage de la performance économique et financière d'une Business Unit

Les étudiants apprennent à évaluer la performance économique et financière de l'entreprise, à identifier les indicateurs de performance pertinents, à analyser les coûts et les marges, à élaborer des prévisions financières et à proposer des actions correctives pour optimiser la rentabilité de l'entreprise.

Management des équipes et des projets d'une Business Unit

Dans ce bloc, les étudiants apprennent à diriger et à gérer efficacement les équipes et les projets au sein de l'entreprise. Ils acquièrent des compétences en matière de gestion de projet, de gestion des ressources humaines et de résolution de problèmes.

Option 1 - Développement du retail management

Ce bloc permet aux étudiants de se spécialiser dans le développement du retail management, en apprenant les techniques de merchandising, de gestion des stocks, de gestion de la relation client et de gestion des points de vente. Ils étudient également les tendances du marché et les comportements des consommateurs.

Option 2 - Développement du wholesale management

Dans ce bloc, les étudiants se spécialisent dans le développement du wholesale management, en apprenant les techniques de négociation avec les fournisseurs, de gestion des commandes et des livraisons, de gestion des contrats et de gestion des relations avec les clients professionnels. Ils étudient également les tendances du marché et les comportements des entreprises clientes.



**J'INTÈGRE
PSTM**

À PSTM, les admissions se font sur dossier et sur concours. La procédure est simple et la réponse rapide.

COMMENT REJOINDRE PSTM ?



ADMISSIONS EN POST-BAC HORS PARCOURSUP

Futurs Bacheliers, sachez qu'en parallèle de la procédure Parcoursup, vous pouvez postuler directement à notre école. Le dépôt d'un dossier de candidature n'impacte pas vos vœux d'orientation. Vous êtes libre de votre calendrier.

ADMISSIONS SUR TITRE ET CURSUS SPÉCIALISÉS

Vous pouvez intégrer PSTM en cours de cursus, sous réserve d'avoir validé vos années d'études précédentes.

MODALITÉS DE CONCOURS

• Admissibilité sur dossier

L'étude du dossier permet d'analyser la cohérence entre les cycles suivis par les candidats et les spécialisations qui sont proposées à PSTM. Les candidats sont notifiés du résultat d'admissibilité sous une quinzaine de jours.

• Admission sur concours

Les épreuves, dont le contenu varie en fonction de la spécialisation choisie, sont les suivantes :

- Une épreuve écrite de compréhension, de culture générale, de logique et de marketing.
- Un QCM d'anglais.
- Une épreuve orale : entretien individuel portant sur la motivation du candidat et/ou entretien collectif avec mise en situation professionnelle.



Le résultat définitif est communiqué aux candidats sous quelques jours par mail ou par courrier.

pstm

BUSINESS SCHOOL

33 Pl. des Corolles, 92400 Courbevoie

Métro la Défense   

 01 71 12 89 22  info@pstm.fr

@Pstm.business.school    

www.pstm.fr



Programme accessible aux
personnes en situation de handicap