

EXECUTIVE BACHELOR

Diplôme de Responsable d'Unité d'Affaires (DRUA)

PUBLIC

Formation destinée aux professionnels en début de carrière souhaitant évoluer professionnellement et développer leur employabilité.
Accessible en formation continue et VAE
Parcours non individualisable

PROGRAMME

- **Langue d'enseignement** : Français
- **Durée** : 460h de formation sur une année
- **Rythme alterné** (1 semaine de cours / mois pendant 11 mois)

■ 20 places ouvertes

■ Rentrée : Septembre

■ **Pédagogie** : MBS applique le concept de la pédagogie inversée, learning by doing, pédagogie expérientielle

Enseignements assurés par les enseignants-chercheurs de MBS et consultants-formateurs

■ Niveau de sortie : Bac + 3, Titre RNCP niveau 6

Frais de formation 2025-2026 (net de taxe) : 10 000€

Accompagnement au montage du dossier de financement.

CONTACT

Lieu de formation

MBS – Campus Montpellier -
2300 Avenue des moulins, 34080 Montpellier

Modalités de contact

Tatiana Steichen - t.steichen@mbs-education.com

Responsable de la formation

Dr Elsa Kassardjian, Directrice des programmes Bachelor et Executive Bachelor - e.kassardjian@mbs-education.com

Code(s) NSF:

- 314 : Comptabilité, gestion
- 313 : Finances, banque, assurances, immobilier
- 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacode(s) :

- 32054 : Gestion organisations
- 31637 : Organisation travail

N° de fiche RNCP36561

Diplôme de Responsable d'Unité d'Affaires

Certificateur : MBS

Date de publication de la fiche RNCP : 22/06/2022

Il n'y a pas d'équivalence avec un autre diplôme ou certification professionnelle.

Modalités d'entrée

Niveau d'entrée : candidat titulaire d'un Bac+2 (ou titre RNCP de niveau 5) minimum, ou titre jugé équivalent, avec un minimum d'une année d'expérience professionnelle sur des fonctions support (communication, commerce, marketing, achat, etc.)

ou

Bac et un minimum de 3 années d'expérience professionnelle réalisées sur des fonctions support (hors alternance).

Les candidats ne répondant pas à l'ensemble des prérequis académiques sont examinés au cas par cas au regard de l'expérience professionnelle et du potentiel du candidat, via la VAPP (Validation des Acquis Professionnels et Personnels).

Admission sur dossier et entretien de personnalité et de motivation.

La formation peut se faire dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou dans le cadre de la formation continue, en tant que salarié en emploi ou en réorientation professionnelle.

Conditions de réussite, validation de la formation et délivrance du diplôme

- La présence obligatoire en cours et aux séances d'évaluation des compétences.
- La validation de l'ensemble des évaluations attachées aux enseignements du programme et à l'obtention des 60 crédits ECTS qui y sont rattachés.

Équipement technique, matériel et types de locaux

- Plateforme pédagogique LMS Moodle
- Ressources diverses (Pack Office 365, Email MBS etc.)

Afin de bénéficier en tous lieux et toutes circonstances de l'accès aux ressources pédagogiques en ligne, il est demandé aux apprenants de disposer d'un ordinateur portable doté d'une caméra et d'un microphone, répondant aux caractéristiques définies par MBS.

Délais d'accès

La durée du processus d'admission est d'environ 5 semaines.

Conditions suspensives

La formation est organisée pour un effectif minimum de 7 participants.

Services annexes associés

- Accès à MBS Entrepreneurship Center
- Adhésion à vie à MBS Alumni avec accès aux services d'accompagnement carrière
- Accès individuel aux plateformes Bloomberg, Xerfi et autres services documentaires

VAE

Certification accessible par voie de VAE.

Capitalisation des blocs de compétences possible

EXECUTIVE BACHELOR

Diplôme de Responsable d'Unité d'Affaires (DRUA)

OBJECTIFS

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, les diplômés seront en mesure de mettre en œuvre les stratégies de développement des organisations, piloter son activité dans un objectif de performance et de responsabilité globales et contribuer à la transition digitale, environnementale et sociétale.

Objectifs opérationnels

- S'approprier les usages des outils numériques
- Exploiter des données à des fins d'analyse
- Communiquer à l'écrit et à l'oral en contexte professionnel
- Se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel
- Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle
- Appréhender le monde des affaires
- Utiliser les techniques et outils de gestion
- Développer les pratiques professionnelles en gestion

DÉBOUCHÉS

Fonctions managériales et d'encadrement telles que

■ Fonctions

- Responsable d'agence
- Responsable de Business Unit
- Responsable des ventes
- Chef des ventes
- Responsable de la force de vente
- Manager commercial des forces de vente
- Responsable de gestion administrative des ventes
- Responsable de la gestion des commandes

- Tous types de **secteur** et entreprises de toutes tailles

Poursuite d'études possibles

- Master ou diplôme Bac + 5

Accessibilité

[Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.](#)

Contact pour tout besoin spécifique : Nadège Ortiz-Borys, Coordinatrice Handicap & RSE
n.ortiz@mbs-education.com - 0467106022

Semestre 1 :

- Environnement économique de l'entreprise
- Communication professionnelle et posture comportementale
- Outils statistiques pour décryptage du marché
- Diagnostic stratégique et stratégies de diversification
- Positionnement et stratégie commerciale
- Structure et dynamique des organisations
- Marketing Mix Responsable
- Planification et pilotage budgétaire
- Electif : 1 - Business Development dans la distribution
- Electif : 2 - Ecommerce / Emarchandising

Semestre 2 :

- Coaching professionnel
- Outils de communication digitale
- Négociation des contrats commerciaux et aspects juridiques
- Négociation commerciale et techniques de vente
- Innovation et amélioration de l'expérience client
- Comportement micro des agents économiques
- Gestion de la relation client et suivi des indicateurs de pilotage commercial
- Management responsable et méthodes de gestion d'équipe
- Electif : 3 - Campagnes marketing omni et multi canal (notamment les réseaux sociaux)
- Electif : 4 - Création d'entreprise

Modalités d'enseignement

En présentiel avec de l'e-learning

L'apprenant a aussi à sa disposition des ressources sur la plateforme pédagogique Moodle.

Modalités d'évaluation

Evaluation des compétences au travers de contrôles continus et/ou examen final en fin de module et au travers de mises en situation professionnelles réelles ou reconstituées.

Chaque bloc peut être acquis de façon indépendante et donne lieu à un certificat de bloc.