

MBA

Négocier et Manager en Logistique

LE MBA : UN DIPLÔME INCONTOURNABLE POUR DES POSTES DE DIRECTION

Ce MBA s'adresse aux professionnels déjà en poste qui souhaitent accéder à des postes de direction, ou des étudiants qui ont déjà une expérience professionnelle conséquente. Il se réalise à temps partiel 3 jours par mois sur 20 mois. Il est composé d'un module généraliste, un module Négociation, un module Opérations.

COMPETENCES DEVELOPPEES PAR CETTE FORMATION

Maîtriser les éléments clés d'analyse économique, juridique, financière du monde du business
Elaborer une roadmap de Développement commercial qui intègre la logistique, la distribution, le transport, la supply chain globale
Elaborer une roadmap Opérationnelle de management de site logistiques, notamment ceux en difficulté
Intégrer les technologies et les innovations logistiques et supply chain
Mettre en place un NPS Client et savoir manager des situations de conquête, de renouvellement, de crise, de partenariat
Savoir mener un audit logistique avec un organisme certificateur opérationnel

LE PROGRAMME DE CE MBA N'EXISTE QU'À L'ISCL !

Plateforme pédagogique digitalisée « ISCL »
Pédagogie centrée sur des études de cas réels

Intervenants professionnels et témoignages remarquables
Apport théorique utilisant des supports pédagogiques

variés (films, études de cas réels, exercices interactifs, Livre

« La vie secrète des entrepôts »

édité par l'ISCL



Diplôme : MBA Niveau 7

Niveau de sélection : Bac + 3 ou Bac + 4 avec 3 à 5 ans minimum d'expérience en logistique, négociation ou management. Anglais parlé, écrit. Si nécessaire, prévoir une remise à niveau au préalable.

Rythme : 3 jours par mois (jeudi/vendredi/samedi) sur 20 mois. Prévoir du travail personnel supplémentaire.
Si l'apprenant n'est pas en entreprise, prévoir un stage de 5 mois minimum.

Processus de recrutement : Dossier d'inscription + entretien de motivation + lettre de recommandation.

Inscription avant le 10/09 pour démarrage des cours en décembre 2020

RETROUVEZ NOUS SUR

WWW.ISCL.FR

METIERS VISES

Directeur de site ou multi sites

Directeur de Région en logistique

KAM ou négociateur confirmé, au niveau national ou international

Directeur de Développement ou Directeur des Ventes

Chef de projet

Directeur de la Relation Client (Customer Loyalty)

MODALITES D’EVALUATION

Evaluation des travaux remis sur la plateforme digitalisée et commentaires personnalisés

Evaluation des interventions en présentiel

Passage d'examen "blanc"

Evaluation finale des acquis par le passage formel d'un examen

MATIERES ENSEIGNEES

Module 1 :

Finance, Management, Achats, Economie, Gestion de performance, Ressources humaines

Module 2 : Négociations nationales et internationales, Tactiques de négociations, Leadership Développement, Lien avec les opérations logistiques, Droit des contrats, stratégie de conquête commerciale, stratégie de renouvellement de Contrats, Enquêtes clients, NPS.

Module 3 : Manager et Diriger un à plusieurs sites logistiques,

Ré-ingéniering Supply chain

Pérenniser ou redresser un site logistique

Innovations techniques, mécaniques, big datas

Leadership opérationnel.

Certaines problématiques à traiter peuvent être issues de l’entreprise de l’apprenant

Certains cours sont en anglais

Lieu Formation Initiale

Cours en plein centre de Bourgoin Jallieu . Pour ceux qui ne sont pas en entreprise : stage obligatoire de 5 à 6 mois.

Tarifs et organisation

Nous consulter pour les tarifs.

Contact

Pour plus d’informations, nous contacter sur www.iscl.fr

Tel 04 28 35 11 63

ou

secretariat@iscl.fr

ou

<https://www.iscl.fr>



Le bâtiment de l'ISCL, au cœur du Nord Isère en plein centre ville.