

Mastère Spécialisé

MBA en Gestion des Ventes
de Mode et de Luxe

M B A G V M L



Mastère Spécialisé MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Destinataires : étudiants et professionnels du secteur de la mode qui s'intéressent aux affaires, à la gestion et à la transformation numérique du secteur

Accès web: <https://www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/master/mba-gestion-ventes-mode-luxe>

Sommaire

01

Accueil

page 4

02

Pourquoi étudier chez TECH?

page 6

03

Pourquoi notre programme?

page 10

04

Objectifs

page 14

05

Compétences

page 20

06

Structure et contenu

page 26

07

Méthodologie

page 34

08

Profil de nos étudiants

page 42

09

Direction de la formation

page 46

10

Impact sur votre carrière

page 54

11

Bénéfices pour votre entreprise

page 58

12

Diplôme

page 62

01

Accueil

Dans cette société hyperconnectée, les entreprises de mode sont guidées par les flux de plus en plus rapides, variables et exigeants des nouvelles habitudes de consommation. Cela modifie le paradigme de l'approche de la consommation, la structure de la chaîne d'approvisionnement et, par conséquent, la chaîne de valeur. Les entreprises de mode doivent modifier leurs formes de gestion et d'organisation et devenir proactives, car les clients du monde entier ont modifié leurs habitudes de consommation sous le signe de la multi-option. La stratégie multicanal est une solution efficace et essentielle pour améliorer les ventes et développer une entreprise de mode. Elle présente également des défis uniques pour les entreprises du secteur qui cherchent à développer leur activité à l'aide d'une stratégie dont les rouages fonctionnent de manière transparente et où la technologie et la numérisation sont devenues un *Must* dans le processus d'achat.



MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe
TECH Université Technologique



“

L'entreprise qui a une vision omnicanale est capable d'éliminer les barrières entre les scénarios de vente, en offrant au client un canal de consommation ouvert, large et accessible : un must pour toute marque qui a une projection et une vocation de succès"

02

Pourquoi étudier chez TECH?

TECH est la plus grande École de Commerce 100% en ligne au monde. Nous sommes une École de Commerce d'élite, fondée sur un modèle de normes académiques très exigeantes. Un centre de formation hautement performant, de renommée internationale concernant la préparation aux techniques de management.



“

Nous sommes une université à la pointe de la technologie et nous mettons toutes nos ressources à votre disposition pour vous aider à réussir"

À TECH Université Technologique



Innovation

Nous mettons à votre disposition un rigoureux modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, mondialement reconnue, qui vous procurera les clés afin d'être en mesure d'évoluer dans un monde en constante mutation, où l'innovation doit être le principale défi de tout entrepreneur.

« *Les Success Stories de Microsoft Europe* » pour avoir intégré dans nos programmes l'innovant système de multi-vidéos interactives.



Exigence maximale

Notre critère d'admission n'est pas économique. Pour étudier chez nous, il n'est pas nécessaire de faire un investissement démesuré. Cela dit, pour être diplômé(e) TECH, nous pousserons votre intelligence et vos capacités de résolution de problèmes à leur limite. Nos critères académiques sont très élevés...

95 %

des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



Networking

Des professionnels de tous les pays collaborent avec TECH, ce qui vous permettra de créer un vaste réseau de contacts qui vous sera particulièrement utile pour votre avenir.

+100 000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

+500

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



Talent

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans l'environnement des affaires. Une opportunité de mettre en valeur vos aspirations et votre vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



Contexte Multiculturel

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous pourrez vous familiariser avec la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants de TECH sont issus de plus de 200 nationalités.

À TECH nous visons l'excellence et pour cela, nous possédons des caractéristiques qui nous rendent uniques:



Analyse

Nous explorons votre sens critique, votre capacité à remettre les choses en question, votre aptitude à résoudre les problèmes ainsi que vos compétences interpersonnelles.



Excellence académique

Nous mettons à votre disposition la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* 100% (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec les "case studies" de Harvard Business School. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours académique des plus exigeants.



Économie d'échelle

TECH est la plus grande université en ligne du monde. TECH dispose de plus de 10000 certificats universitaires en français. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. De cette façon, nous veillons à ce que les études ne soient pas aussi coûteuses que dans une autre université.



Apprenez avec les meilleurs

Pendant les cours, notre équipe d'enseignants explique ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



Chez TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde universitaire"

03

Pourquoi notre programme?

Choisir de vous former chez TECH signifie multiplier vos chances de réussir professionnellement dans le domaine du management des entreprises.

C'est un défi qui requiert des efforts et du dévouement, mais qui vous offre la possibilité d'un avenir prometteur. Vous apprendrez auprès de la meilleure équipe pédagogique et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante qu'il soit.



“

Nous disposons du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"

Ce programme vous apportera une multitude de bénéfices aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

Cela marquera un véritable tournant dans votre carrière

Nous vous offrons l'opportunité d'être maître de votre avenir et de développer tout votre potentiel. En étudiant ce programme vous allez acquérir les compétences nécessaires pour apporter un changement positif à votre carrière en peu de temps.

70% des participants de cette formation connaissent une évolution positive de leur carrière en moins de deux ans.

02

Vous acquerrez une vision stratégique et globale de l'entreprise

Vous allez acquérir une vision approfondie du management ce qui vous permettra de comprendre la façon dont chaque décision affecte les différents départements fonctionnels de l'entreprise.

Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.

03

Vous vous ferez une place parmi les cadres supérieurs de l'entreprise.

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.

04

Vous obtiendrez de nouvelles responsabilités

Nous vous formerons concernant les dernières tendances, avancées et stratégies afin que vous soyez en mesure de mener à bien votre travail professionnel dans un environnement en perpétuel évolution.

À l'issue de cette formation, 45% des étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.

05

Vous aurez accès à un important réseau de contacts

Nous vous mettons en relation avec des professionnels comme vous. Ayant des aspirations similaires et ayant la même envie de progresser. Vous serez en relation avec différents partenaires, clients et fournisseurs.

Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour votre développement professionnel.

06

Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse.

Vous allez acquérir une vision stratégique approfondie qui vous aidera à développer votre propre projet tout en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

20 % de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.

07

Vous améliorerez vos *soft skills* ainsi que vos compétences en matière de management.

Nous vous accompagnons dans l'application et dans le développement de vos connaissances ainsi que dans l'amélioration de vos compétences interpersonnelles afin de devenir un leader qui fait la différence.

Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.

08

Vous ferez partie d'une communauté exclusive

Nous vous offrons la possibilité d'intégrer une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs hautement qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde : la communauté de TECH Université Technologique.

Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale

04

Objectifs

Le MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe permet d'améliorer la stratégie commerciale ou de créer des passerelles entre le physique et le numérique en intégrant un positionnement omnicanal. Ainsi, les parcours se concentreront sur l'exploitation de données objectives pour créer une expérience personnalisée basée sur les préférences des clients, en contrôlant le message de la marque avec un style cohérent sur tous les canaux et en donnant au client plus de moyens d'effectuer un achat. Il s'agit d'en apprendre davantage sur la transformation numérique, le commerce électronique et les nouvelles technologies, mais sans oublier le point de vente physique, le *Storytelling* et la compréhension de la mode en tant qu'industrie et phénomène social, en mettant l'accent sur le monde des tendances et de la durabilité. Cette vision holistique nous permettra de mettre en œuvre avec succès une stratégie omnicanale et de faire en sorte que tout tourne autour des clients et des personnes.



“

L'objectif de ce programme est d'apprendre à concevoir et à mettre en œuvre une stratégie omni-canal au sein d'une enseigne de mode. Un objectif que vous atteindrez avec l'aide d'une formation de haut niveau"

TECH fait sien les objectifs de ses étudiants
Ils travaillent ensemble pour les atteindre

Le Mastère Spécialisé MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe vous formera à:

01

Être capable de concevoir et de mettre en œuvre une stratégie omnicanale dans une marque de *Fashion Retail*

04

En savoir plus sur le commerce électronique omni-canal et toutes les stratégies numériques

02

Savoir effectuer une analyse correcte du secteur du *Fashion Retail*, du modèle commercial de l'entreprise et des nouvelles tendances de consommation pour faciliter la prise de décision



03

Savoir utiliser les données pour créer une offre et une expérience personnalisées pour les clients

05

Faites en sorte que tout tourne autour des clients et des personnes, créez une fidélité à la marque et générez plus de ventes

06

Découvrez les *Fashion Tools* nécessaires à la gestion omnicanale d'une entreprise de mode et leur application à l'aide d'exemples concrets

08

Comprendre le *Branding*, son évolution et son application dans le monde du luxe d'aujourd'hui



09

Découvrez comment Instagram est conçu comme une plateforme pour ce type de communication

07

Connaître le concept de mode, ses origines et son contexte historique afin de pouvoir synthétiser et expliquer les débats clés dans l'étude analytique et réflexive des premières théories de la mode, de la société de consommation et de la production culturelle et de son évolution

10

Comprendre le concept de *Visual Merchandising* à partir du domaine de la mode, ce qui nous permet d'apprécier la complexité qu'il présente et la disparité des approches du terme qui existent

11

Acquérir les compétences nécessaires pour développer et mettre en œuvre des actions commerciales sur le lieu de vente, améliorer les compétences professionnelles, ainsi que les compétences techniques et théoriques en matière de vente visuelle

14

Apprendre à utiliser les principaux outils de mesure et d'analyse pour le marketing en ligne

12

Comprendre et gérer les principes du positionnement sur le web et du marketing par moteur de recherche



13

Développer des compétences pour la mise en œuvre de campagnes publicitaires sur Internet

15

Connaître l'environnement et les nouveaux consommateurs du secteur du *Fashion Retail*, de produits de mode, afin de comprendre leurs besoins et de détecter de nouvelles opportunités sur le marché

16

Comprendre le concept d'omni-canal et l'effet qu'il a sur les clients et la chaîne de valeur d'une entreprise de mode

18

Apprendre comment l'intérêt pour la durabilité est né, depuis ses origines jusqu'à aujourd'hui

19

Approfondir les différents types de commerce électronique, les plateformes les plus utilisées et les principales caractéristiques en fonction de la marque ou du produit

17

Apprendre pourquoi la société, à travers les changements sociaux et culturels, modifie sa consommation de mode, exigeant de l'industrie textile une manière différente de faire les choses

20

Prédire les tendances de la mode par l'identification de modèles de comportement, la construction de séquences de faits et leur traduction dans un schéma de représentation



05

Compétences

Après avoir passé les évaluations du MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe, le professionnel aura acquis les compétences nécessaires à une pratique de qualité et actualisée, basée sur la méthodologie didactique la plus innovante.



“

*Nous vous donnons l'occasion d'acquérir
une compréhension approfondie du secteur
de la mode omni-canal et de développer les
compétences dont vous avez besoin pour réussir
dans ce secteur"*

01

Connaître, comprendre et analyser l'environnement physique et numérique du *Fashion Retail* de mode

02

Mise en place d'une stratégie omnicanale dans une entreprise de mode

03

Identifier les opportunités commerciales et les coordonner pour dynamiser les échanges sur le point de vente

04

Développer une connaissance technique de la transformation digitale et une compréhension des principales stratégies digitales actuelles

05

Renforcer la capacité d'analyse omnicanale et de planification stratégique



06

Comprendre, grâce à la recherche, le comportement actuel des consommateurs et son évolution, ce qui permet de concevoir de nouveaux produits et de nouvelles expériences de valeur pour eux

08

Renforcer la capacité d'innovation et de créativité commerciale afin d'optimiser les ressources et la prise de décision



09

Gérer des technologies spécialisées dans le *Retail*, les opérations et la logistique

07

Structurer la coordination et l'optimisation des ressources marketing et commerciales afin d'obtenir de meilleurs résultats dans les points de vente physiques et en ligne

10

Comprendre le marché actuel et futur et la dynamique des relations entre les consommateurs et les marques afin de développer un *Storytelling* de marque appropriées et cohérentes sur tous les points de contact

11

Gérer une organisation omnicanale

14

Savoir utiliser les données pour créer une offre et une expérience personnalisées pour les clients

12

Créer un chemin entre le physique et le numérique et améliorer la relation entre le online et le offline



13

Effectuer une analyse correcte du secteur du *Fashion Retail* de mode, du modèle commercial de l'entreprise et des nouvelles tendances de consommation pour faciliter la prise de décision

15

Contrôler le message de la marque et veiller à ce qu'il soit cohérent et homogène sur tous les canaux

16

Donner aux clients plus de possibilités d'effectuer un achat

18

Faites en sorte que tout tourne autour des clients et des personnes, créez une fidélité à la marque et générez plus de ventes



19

Comprendre et gérer le développement durable dans tous les domaines d'une entreprise de mode

17

En savoir plus sur le commerce électronique omni-canal et toutes les stratégies numériques

20

Découvrez les *Fashion Tools* nécessaires à la gestion omnicanale d'une entreprise de mode et leur application à l'aide d'exemples concrets

06

Structure et contenu

Le contenu de ce programme a été élaboré par différents professeurs avec un objectif clair : faire en sorte que les étudiants acquièrent chacune des compétences nécessaires pour devenir de véritables experts en gestion des ventes dans le secteur de la mode et du luxe. Le contenu de ce MBA leur permettra d'apprendre tous les aspects des différentes disciplines impliquées dans ce domaine. Un programme très complet et bien structuré qui vous mènera vers les plus hauts standards de qualité et de succès.



“

Un programme d'enseignement très complet, structuré en unités didactiques très développées, orienté vers un apprentissage efficace et, compatible avec votre vie personnelle et professionnelle”

Programme d'études

Le MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe de TECH Université Technologique est un programme intensif qui vous préparera à concevoir et à mettre en œuvre les outils et les stratégies nécessaires dans cette forme de vente et de relation avec les clients. Son contenu est conçu pour favoriser le développement de compétences qui vous permettront de prendre des décisions avec plus de rigueur dans l'environnement changeant de l'industrie de la mode.

Tout au long des 1 500 heures d'étude, les étudiants analyseront une multitude de cas pratiques par le biais d'un travail individuel, réalisant un apprentissage approfondi qui leur permettra d'acquérir les compétences nécessaires pour évoluer avec succès dans le secteur. Il s'agit donc

d'une véritable immersion dans des situations professionnelles réelles.

Ce programme aborde en profondeur les différents domaines des entreprises de mode et est conçu pour spécialiser les gestionnaires qui comprennent ce développement futur d'un point de vue stratégique, international et innovant.

Un plan conçu pour les professionnels de ce secteur, axé sur leur perfectionnement professionnel et qui les préparera à atteindre l'excellence et une capacité extrême dans ce contexte de travail. Un programme qui comprend vos besoins et ceux de votre entreprise grâce à un contenu innovant basé sur les dernières tendances, et soutenu par la meilleure méthodologie éducative et un corps professoral exceptionnel, qui vous donnera les compétences nécessaires pour résoudre des situations critiques de manière créative et efficace.

Ce programme se déroule sur une période de 12 mois et se divise en 10 modules:

Module 1	Sociologie de la mode et des tendances
Module 2	<i>Fashion and Luxury Branding and Storytelling</i>
Module 3	<i>Fashion and Luxury Branding and Storytelling</i>
Module 4	Marketing numérique pour les marques de mode
Module 5	Fashion Consumer Insights
Module 6	L'omni-canal et l'expérience client. Commerce de détail et gestion des boutiques de mode
Module 7	La durabilité dans la mode
Module 8	<i>Transformation numérique et innovation dans l'industrie de la mode</i>
Module 9	<i>Fashion Digital Strategy</i>
Module 10	Gestion Technologique et Numérique dans la Mode et le Luxe: Tools

Où, quand et comment se déroule la formation?

TECH offre la possibilité de développer ce MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe entièrement en ligne. Pendant les 12 mois de formation, l'apprenant pourra accéder à tout moment à l'ensemble des contenus de ce programme, ce qui vous permettra de gérer vous-même votre temps d'étude.

*Une expérience
éducative unique, clé et
décisive pour stimuler
votre développement
professionnel et faire le
saut définitif.*



Module 1. Sociologie de la mode et des tendances

1.1. Histoire et sociologie de la Mode	1.2. Sémiotique, aspects culturels et identité à travers la mode	1.3. Mouvements sociaux et tribus urbaines	1.4. Changements sociaux dans la consommation de mode : les effets de la "néomanie"
1.5. La "mode liquide" et la nouvelle culture millénaire	1.6. La transformation numérique et le phénomène des influenceurs	1.7. La réinvention des entreprises de mode et le nouveau consommateur	1.8. Post-luxe : nouvelles typologies et archétypes de consommateurs de mode
1.9. Facteurs de changement et nouvelles tendances dans le secteur de la mode post-COVID	1.10. La culture de la créativité et la consommation de l'exclusivité		

Module 2. Fashion and Luxury Branding and Storytelling

2.1. Le Branding et son évolution	2.2. Le concept de luxe et son évolution	2.3. Le nouveau scénario et l'émergence de nouveaux marchés	2.4. Dimensions des marques de luxe
2.5. Storytelling, Branding actif	2.6. La construction de la marque à travers l'élaboration de l'histoire	2.7. La diffusion de l'histoire	2.8. Les points de contact de la marque
2.9. L'histoire transmédia	2.10. Instagram, plateforme de Luxury Storytelling		

Module 3. Fashion and Luxury Branding and Storytelling

3.1. Analyse architecturale des boutiques	3.2. Outils pour la conception d'espaces	3.3. Approche : lieu, contexte et intention	3.4. Extérieur : façade
3.5. Vitrine	3.6. Intérieur : aménagement, ambiance, mobilier, signalétique et matériaux	3.7. Design d'espace : le magasin du futur	3.8. De l'idée commerciale à l'expérience du magasin

Module 4. Marketing numérique pour les marques de mode

4.1. Introduction et vocabulaire de base	4.2. Modèles de vente en ligne	4.3. Types de clients	4.4. Principales étapes du commerce électronique associées au marketing numérique
4.5. <i>Social Media Marketing</i>	4.6. E-mail marketing	4.7. <i>Mobile Marketing</i>	4.8. Marketing viral et <i>Influencer Marketing</i>
4.9. Promotion des ventes et parrainage en ligne	4.10. Tendances futures		

Module 5. *Connaissance des consommateurs de mode*

5.1. <i>La nécessité de connaître le consommateur dans le contexte actuel</i>	5.2. <i>Stratégie humaine et centrage sur le citoyen</i>	5.3. <i>Principales caractéristiques d'une stratégie centrée sur les personnes et importance des données</i>	5.4. <i>Comment adopter une stratégie centrée sur l'humain dans une entreprise de mode ?</i>
5.5. <i>Metodología Human Centric</i>	5.6. <i>Design Thinking et Market Intelligence</i>	5.7. <i>Positionnement et perception d'une marque de mode</i>	5.8. <i>Connaissance du client et parcours du client</i>
5.9. <i>Archétypes et buyer personas</i>	5.10. <i>Ressources et techniques de recherche</i>		

Module 6. Omnicanal et expérience client. Commerce de détail et gestion des boutiques de mode

6.1. Concept d'omnichannel et son effet synergique : Customer Convenience et sa chaîne de valeur	6.2. Équipes et personnes, capacités et flux dans le commerce de détail de la mode	6.3. Objectifs et principaux indicateurs de la gestion des magasins de mode et de la vente au détail de produits de mode	6.4. L'opération de vente au détail de la mode pour dépasser les attentes des clients
6.5. Variété des produits et services offerts : flexibilité en termes de volume et de besoins	6.6. Réactivité	6.7. Coût de la recherche de rentabilité	6.8. Consistance
6.9. Adaptation	6.10. Services et technologies pour le commerce de détail de la mode et sa gestion		

Module 7. La durabilité dans la mode

7.1. De la consommation et de l'hyperconsommation à la consommation transformatrice	7.2. Changement de paradigme : d'un système linéaire à un système circulaire	7.3. Nouveaux textiles durables et certifications textiles	7.4. L'éco-gestion des textiles
7.5. Optimisation de la logistique	7.6. Packaging	7.7. Recyclage	7.8. Le point de vente : de la numérisation des espaces au système éco-efficace de l'expérience magasin Greener
7.9. Nouveaux modèles commerciaux	7.10. Réputation de la marque, RSE et écoblanchiment		

Module 8. Transformation numérique et innovation dans le secteur de la mode

8.1. La transformation numérique dans le secteur	8.2. Industrie 4.0	8.3. Facilitateurs numériques	8.4. Les faits
8.5. IA, interaction numérique, IdO et robotique	8.6. Blockchain, compréhension de la technologie et de la manière dont elle apporte la même valeur à l'industrie	8.7. L'omni-canalisation et son impact sur le secteur de la vente au détail.	8.8. Écosystèmes de start-ups
8.9. Modèles d'entreprise numériques	8.10. Méthodologies d'innovation		

Module 9. Fashion Digital Strategy

9.1. La technologie et le consommateur : typologies du public cible et segmentation stratégique du consommateur	9.2. Analyse préalable à la stratégie digitale : moment 0 et KPIs stratégiques	9.3. E-commerce : typologies et plateformes	9.4. Branding : communication visuelle et textuelle
9.5. Positionnement: catalogue approprié	9.6. Plateformes de publicité sociale	9.7. Social Selling y Inbound Marketing	9.8. Automatisation du marketing: marketing par courriel et marketing bot
9.9. Rôle du CRM et du Big Data dans la stratégie d'entreprise	9.10. ROI & Metrics		

Module 10. Gestion Technologique et Numérique dans la Mode et le Luxe : Tools

10.1. Introduction à l'utilisation technologique de la mode	10.2. Création et maintien d'un positionnement identitaire	10.3. Google Analytics et Google Ads	10.4. Pilotage par les données
10.5. Gestion des mesures clés et création de séquences de modèles-Excel	10.6. Simulation de scénarios d'innovation-Microsoft Power Bi	10.7. Fidélisation et entretien de la clientèle - Salesforce	10.8. Segmentation des publics - SQL database management
10.9. Créativité à partir de l'utilisation des données-Python	10.10. Marketing de contenu		



Un processus d'apprentissage si complet et si passionnant qu'il deviendra une expérience unique de croissance professionnelle et personnelle"

07

Méthodologie

Cette formation vous propose une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: **Le Relearning**.

Ce système d'enseignement s'utilise, notamment, dans les Écoles de Médecine les plus prestigieuses du monde. De plus il a été considéré comme l'une des Méthodes les plus efficaces par des magazines scientifiques de renom comme par exemple le *New England Journal of Medicine*.





“

Découvrez Relearning, un système qui abandonne l'apprentissage linéaire conventionnel pour vous emmener à travers des systèmes d'enseignement cycliques : une façon d'apprendre qui s'est avérée extrêmement efficace, en particulier dans les matières qui exigent la mémorisation"

TECH Université Technologique utilise l'étude de cas pour contextualiser tout le contenu.

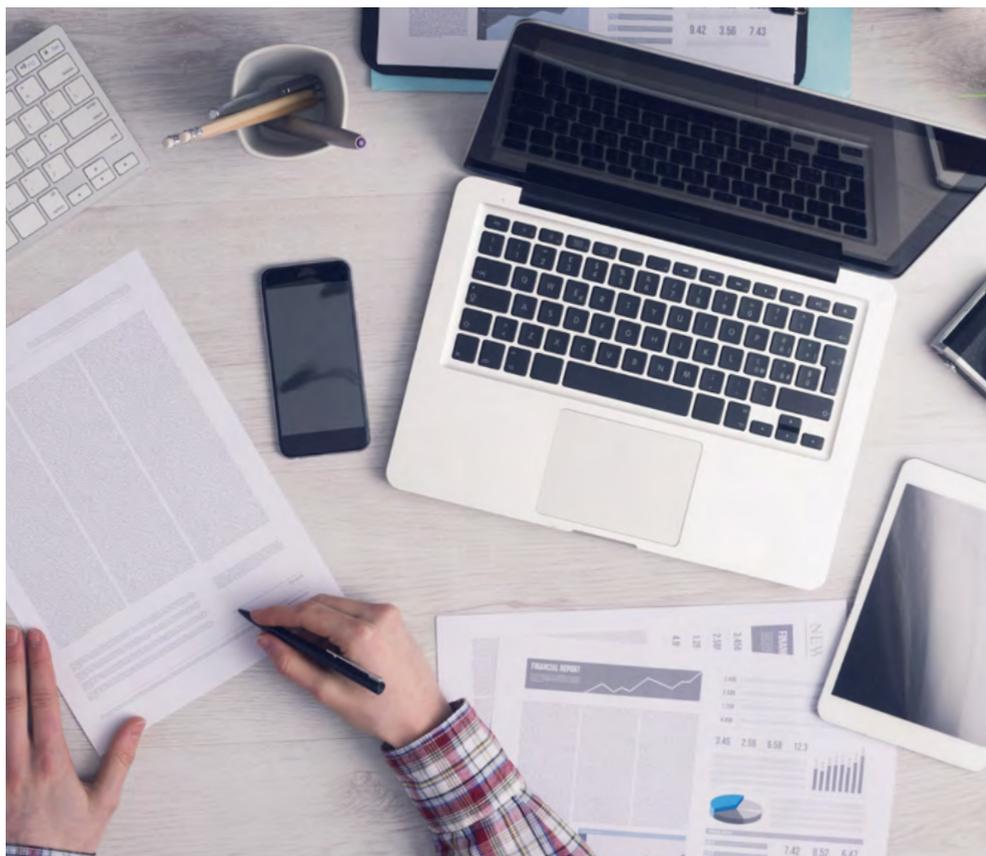
Notre programme propose une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et exigeant.

“

Avec TECH, vous ferez l'expérience d'une méthode d'apprentissage qui ébranle les fondements des universités traditionnelles du monde entier”



Ce programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à assurer la réussite de votre entreprise.



Notre programme vous prépare à réussir votre carrière professionnelle en relevant de nouveaux défis dans des environnements incertains.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce Programme de TECH est un programme d'enseignement intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions d'affaires au plus haut niveau, que ce soit au niveau national ou international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, une technique qui jette les bases de ce contenu, garantit que la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle est suivie.

“ *Vous apprendrez à travers des études de cas réels ainsi qu'en vous exerçant à résoudre des situations complexes dans des environnements professionnels réels”*

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus largement utilisé dans les meilleures Écoles de Commerce du monde et ce depuis leur fondement. Développée en 1912 à Harvard pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas uniquement sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consistait à leur présenter des situations réelles complexes pour que les apprenants s'entraînent à les résoudre et à prendre des décisions. Elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard en 1924.

Face à une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous vous confrontons dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, vous serez confronté à de multiples cas réels. Vous allez devoir mobiliser toutes vos connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre vos idées ainsi vos décisions.

Relearning Methodology

TECH est la première Université au monde à combiner les case studies avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui combine éléments didactiques différents dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système de formation 100% à distance vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme de travail en fonction de votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus à partir de n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion internet.

À TECH, vous serez formé avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre École de Commerce est la seule école autorisée à utiliser cette méthode si efficace. Selon les indicateurs de qualité de la meilleure université en ligne du monde, en 2019 nous avons réussi à améliorer le niveau de satisfaction globale des professionnels finalisant leurs études chez nous (qualité du corps professoral, qualité des supports didactiques, structure des cours, objectif etc.).





Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire mais il se déroule en spirale (nous apprenons, désapprenons, oublions et réapprenons). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Grâce à cette méthodologie, nous avons formé plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent et ce dans toutes les spécialités aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en matière de gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire ou les marchés et instruments financiers. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre plus facilement et de manière plus productive tout en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières données scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons la manière dont le cerveau organise les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous apprenons quelque chose est fondamental pour s'en souvenir et le stocker dans l'hippocampe afin de le conserver ensuite dans notre mémoire à long terme.

De cette façon, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent elearning les différents éléments de notre programme sont liés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.

Ce programme offre les meilleurs matériels éducatifs, préparés à l'intention des professionnels :



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseignent les cours. Ils ont été conçus en exclusivité pour le programme afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH online. Ils sont élaborés à l'aide des dernières techniques ce qui nous permet de vous offrir une grande qualité dans chacun des supports que nous partageons avec vous.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode Learning from an Expert renforce les connaissances et la mémoire, et génère de la confiance dans les futures décisions difficiles.



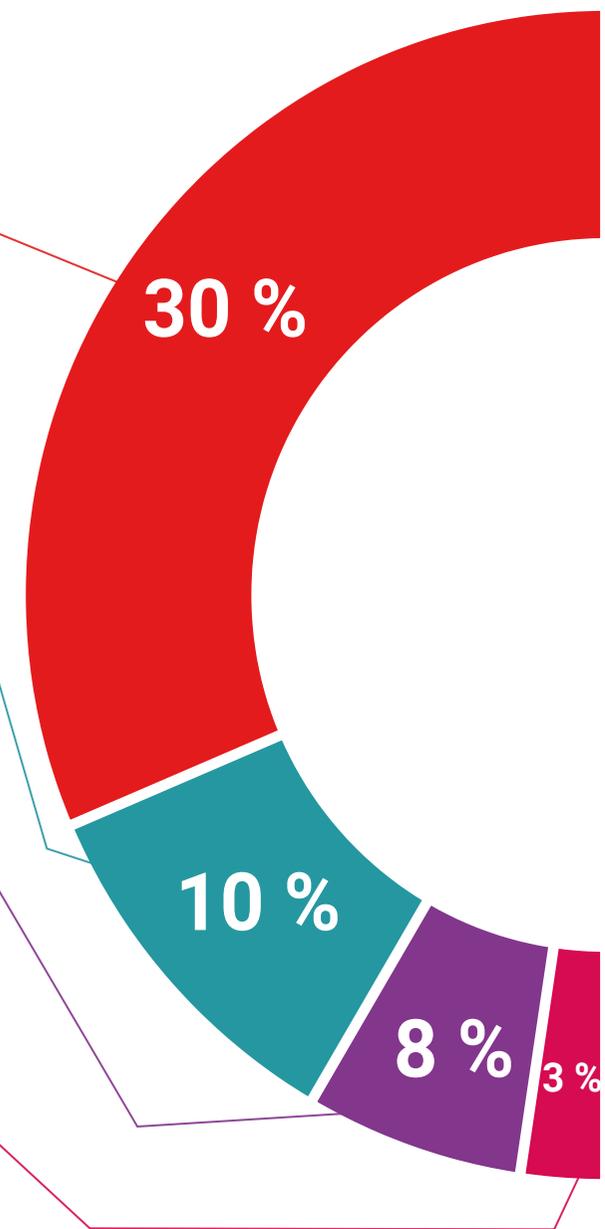
Exercices de compétences en management

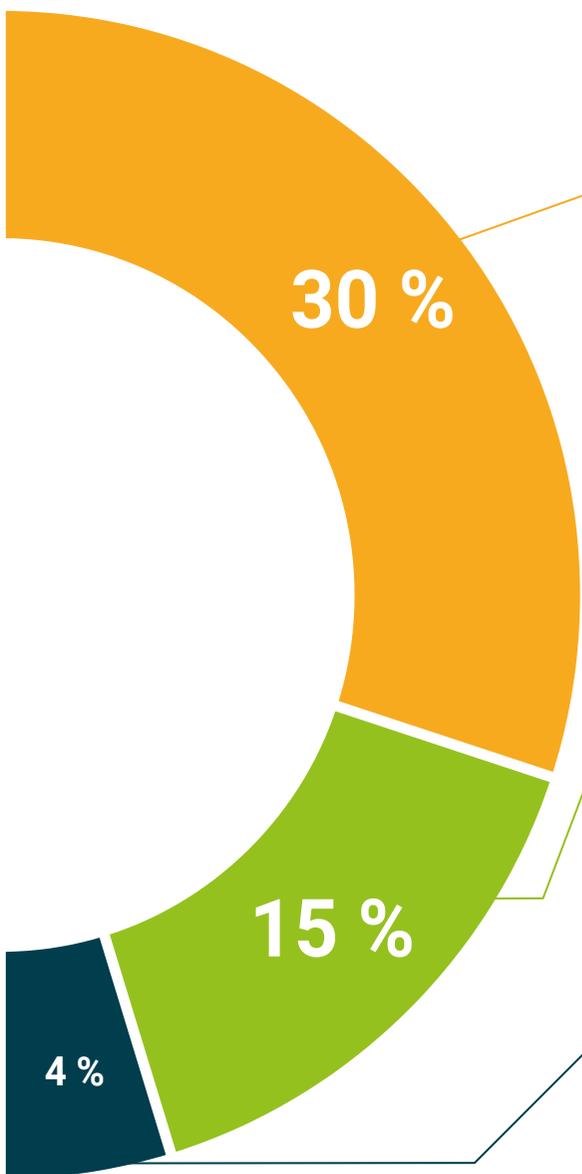
Vous réaliserez des activités visant à développer des compétences de direction spécifiques dans chaque domaine. Cette formation se veut pratique et dynamique pour que les apprenants puissent acquérir et développer les compétences et les capacités nécessaires à un cadre supérieur dans le contexte actuel de mondialisation.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans notre bibliothèque virtuelle TECH, vous aurez accès à tout ce dont vous avez besoin pour compléter votre formation :





Case Studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et encadrés par les meilleurs spécialistes du management senior sur la scène internationale.



Résumés interactifs

Nous présentons les contenus de manière attrayante et dynamique dans des dossiers multimédias comprenant des fichiers audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de consolider les connaissances. Ce système unique de formation à la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont périodiquement évaluées et réévaluées tout au long du programme, par le biais d'activités et d'exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier dans quelle mesure il atteint ses objectifs.



08

Profil de nos étudiants

MBA en MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe est un programme destiné aux professionnels qui souhaitent actualiser leurs connaissances, découvrir de nouvelles façons d'innover et progresser dans leur carrière professionnelle. La diversité des participants aux différents profils académiques et aux multiples nationalités, constitue l'approche multidisciplinaire de ce programme.





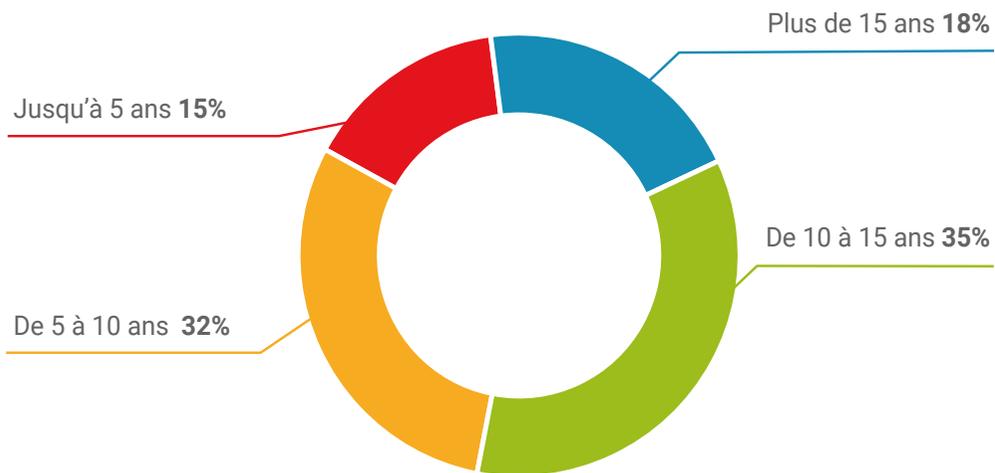
“

L'élite s'obtient en travaillant dur et en s'entourant des meilleurs. Nous vous attendons"

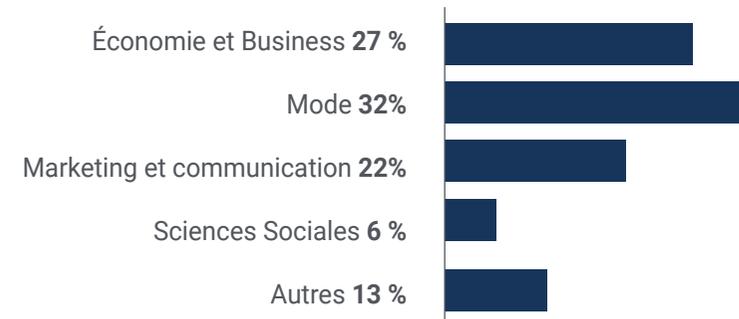
Âge moyen

Entre **35** et **45** ans

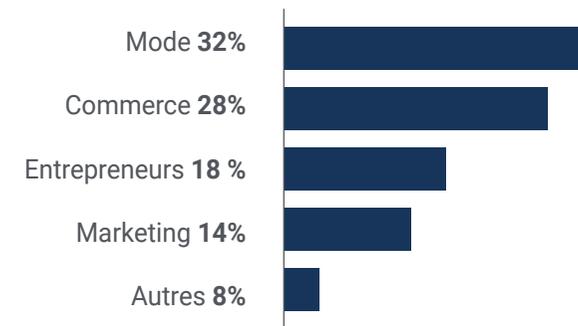
Années d'expérience



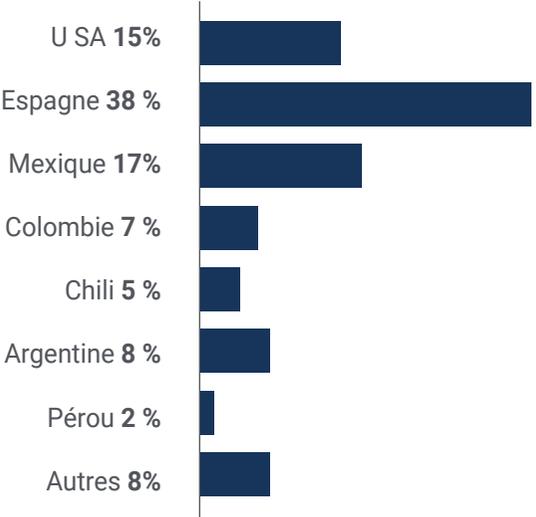
Formation



Profil Académique



Distribution géographique



María Lobezo

Entrepreneur

"L'omnicanal était un défi pour moi et je ne me sentais pas prête à le relever avec ma marque de mode. Après le MBA, j'ai pu mettre en œuvre les stratégies numériques dont j'avais besoin. Et je l'ai fait juste à temps pour pouvoir rester sur le marché dans une situation de plus en plus exigeante".

09

Direction de la formation

Le corps enseignant du programme se compose d'experts de premier plan dans le secteur du *Fashion Retail* qui apportent ainsi l'expérience de leur travail. En outre, d'autres spécialistes au prestige reconnu dans des domaines connexes participent à sa conception et à sa préparation, complétant ainsi le Mastère Spécialisé de manière interdisciplinaire, ce qui en fait une expérience académique unique et très enrichissante pour l'étudiant.



“

Notre équipe pédagogique vous aidera à acquérir les connaissances les plus pertinentes dans ce domaine, afin que vous puissiez évoluer avec une totale aisance dans votre pratique quotidienne".

Directeur invité international

Alberto Festa est une référence internationale dans l'industrie des produits de Luxe, reconnue pour ses réalisations exécutives. En tant que **Directeur Commercial de la Gemmologie et des Montres** de l'emblématique maison de couture **Dolce&Gabbana**, il a conduit la croissance et l'innovation de cette marque à travers les stratégies de **marketing et de vente** les plus disruptives.

La carrière de ce cadre prestigieux s'étend sur plus de 25 ans, au cours desquels il a occupé des **postes clés** dans certaines des **entreprises les plus importantes du monde**, basées en Europe et en Amérique du Nord. Il a débuté sa carrière au sein de la multinationale **Colgate Palmolive**, où il a perfectionné ses compétences avant de rejoindre **PepsiCo**. Chez PepsiCo, il a occupé le poste de **Directeur des Ventes**, contribuant de manière significative à l'expansion de l'entreprise.

Une autre période clé de son parcours de **dirigeant d'entreprise** a été celle où il a assumé le rôle de **Directeur des Ventes chez Mattel**. Il a également dirigé la **Division Matrix de Bristol-Myers Squibb** en tant que **PDG**. Toutefois, l'apogée de sa carrière a été atteinte lorsqu'il a travaillé pour **BVLGARI** pendant plus de 15 ans. Il y a occupé le poste de **PDG** et a finalement été promu au poste de **Président de BVLGARI USA**. Sa vision stratégique et son leadership ont contribué à renforcer la présence mondiale de la marque et à lui assurer un succès sans précédent.

Au cours de ces décennies de travail dans l'industrie de la **Mode**, M. Festa s'est également impliqué dans le monde académique. Sa vaste expertise lui a permis de donner des cours dans des universités et des écoles de commerce du monde entier, mais principalement aux États-Unis et en Italie. Ses contributions dans les domaines de la vente, du marketing, de la stratégie et des opérations ont joué un rôle déterminant dans la conduite du changement et les initiatives de reconstruction pour des entreprises de premier plan et exclusives.



M. Festa, Alberto

- ♦ Directeur Commercial de la Gemmologie et des Montres chez Dolce&Gabbana, Milan, Italie
- ♦ Conseiller Académique à l'Université LUISS Guido Carli
- ♦ Conseiller du Conseil des marques SAID DAL 1923
- ♦ Consultant auprès du Groupe Kering
- ♦ Directeur Général de GM chez VHERNIER
- ♦ Directeur Général de Loro Piana LVMH
- ♦ Président de BVLGARI USA
- ♦ Conseiller en Chef de la Division Matrix de Bristol-Myers Squibb
- ♦ Directeur des Ventes chez Mattel
- ♦ Directeur des Ventes chez PepsiCo
- ♦ Senior Brand Manager chez Colgate Palmolive
- ♦ Diplôme en Statistiques et Économie de l'Université La Sapienza de Rome

“

Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”

Direction



Mme. Bravo Durán, Sandra

- ♦ Expert en prévision des tendances et en connaissance des clients.
- ♦ Consultant client et numérique chez Everis
- ♦ Sociologie et en économie de l'Université de Salamanca
- ♦ Master Executif en gestion des affaires de la mode de l'ISEM Fashion Business School
- ♦ Programme en innovation sociale, durabilité et réputation des entreprises de mode à l'ISEM
- ♦ Candidat au doctorat en créativité appliquée de l'Université de Navarre
- ♦ Il donne des conférences dans diverses universités et écoles de commerce sur l'industrie de la mode et du luxe. Dans l'actualité

Professeurs

Mme Gárate, Mercedes

- ♦ Directeur du secteur commercial chez NTTData
- ♦ *Senior Manager* chez Everi
- ♦ *Strategy and Business Manager* chez Everis
- ♦ Diplôme d'ingénieur industriel de l'Universidad Politécnica de Madrid
- ♦ MBA à la *Business School*

Mme. García Barriga, María

- ♦ Professionnel du marketing numérique et chercheur de l'application technologique de la mode
- ♦ Licenciée en Sciences de l'Information à l'UCM

- ♦ MBA de l'ISEM Fashion Business School

M. Sanjosé, Carlos

- ♦ Chef du service numérique de MURPH
- ♦ Diplôme en publicité et relations publiques de l'université Cardenal Herrera.- CEU
- ♦ Vaste expérience professionnelle dans le domaine du marketing numérique, des annonces sociales, des stratégies numériques et des plateformes de commerce électronique
- ♦ Spécialiste du marketing numérique depuis plus de 5 ans, avec une expérience particulière dans le secteur du commerce du *Fashion Retail*
- ♦ Créateur de contenu chez 25 Grammes. Plus de 8 ans
- ♦ Certifié en *Customer Experience* par l'Association DEC

Dr Velar, Marga

- ♦ Professeur associé à l'Université Antonio de Nebrija. Dans l'actualité
- ♦ Consultant en communication et en marques pour de petites marques et des fondations
- ♦ Docteur en communication de l'université Carlos III de Madrid
- ♦ Diplôme en Communication Audiovisuelle et diplôme en Communication et Gestion de la Mode du Centre Universitaire Villanueva, Universidad Complutense
- ♦ MBA en gestion des affaires de la mode de l'ISEM Fashion Business School, Université de Navarre
- ♦ Directrice de Forefashion Lab, un observatoire des études de mode, depuis 2013
- ♦ Directrice de Forefashion Lab, un observatoire des études de mode, depuis 2013
Elle a enseigné au Centre Universitaire Villanueva, à l'ISEM Fashion Business School et à la faculté de communication de l'Université de Navarre

Dr Josa Martínez, María Eugenia

- ♦ Fondatrice et designer chez Eugeniota Studio
- ♦ Conférencier à l'ESNE, au CEDEU et à ELLE Education
- ♦ Chargé de cours à l'ISEM Fashion Business School
- ♦ Conférencière du Master de l'ISEM Fashion Business School
- ♦ Responsable de la gestion de la mode et de la créativité et conférencier de l'atelier de design IV dans le cadre de la licence en design de l'Université de Navarre
- ♦ Docteur en créativité appliquée de l'université de Navarre
- ♦ Diplôme d'architecture de l'université de Navarre
- ♦ Spécialisation en architecture paysagère et environnementale de l'université de Navarre
- ♦ Maîtrise de l'école de commerce de mode de l'ISEM

Dr San Miguel, Patricia

- ♦ Professeur de marketing numérique à l'ISEM Fashion Business School et à l'Université de Navarre
- ♦ Doctorat de l'Université de Navarre
- ♦ Diplôme en publicité et relations publiques de l'Université Complutense de Madrid
- ♦ Executive Fashion MBA à l'ISEM
- ♦ Créatrice et directrice de l'Observatoire pour l'analyse de l'impact numérique des marques de mode Digital Fashion Brands (digitalfashionbrands.com)
- ♦ Dans le cadre de ses activités d'enseignement et de recherche, elle est professeur invité à l'Université de la Suisse italienne, et chercheur invité au Fashion Institute of Technology de New York et à l'Université de Florence
- ♦ Elle a pris la parole lors de diverses conférences nationales et internationales sur la communication et le marketing

Mme. Opazo, Laura

- ♦ Directeur des partenariats à The Confidential Lab
- ♦ Rédacteur d'articles sur le style de vie pour le blog EITiempo.es
- ♦ Annonciatrice de la section mode de la station de radio EsRadio
- ♦ Responsable éditorial de la section mode chez AMC Networks International Europe du Sud
- ♦ Auteur du livre Armario Sostenible
- ♦ Diplômée en publicité et relations publiques de l'université Rey Juan Carlos
- ♦ Spécialiste en relations publiques et en vente de votre propre marque à la School of Fashion de l'Université des Arts de Londres
- ♦ MBA en gestion et management d'entreprise à l'ISEM

- ♦ Cours de textile et de mode durable dispensé par REAS et le Marché social de Madrid

M. De Rivera, Javier

- ♦ Partenaire - Rivera Consulting & Support
- ♦ Consultant en transformation et en commerce de détail à haute performance Consultant en transformation et en commerce de détail à haute performance. ActioGlobal
- ♦ Membre associé de Huete&Co
- ♦ Membre du conseil d'administration, PDG, directeur général et financier, consultant et conseiller dans des entreprises telles que Neck&Neck, Gocco, Textura, Tomblack, Ecoalf, Trucco, Intropia, Saga Furs, Lola Rey, Multiópticas, Silbon
- ♦ Diplôme d'économie et d'études commerciales de l'Université Pontificia de Comillas (ICADE)
- ♦ MBA en fiscalité et conseil fiscal de l'Esine
- ♦ Programme de conseiller par Deloitte et Spencer Stuart
- ♦ Certificat de développement de l'organisation mondiale de NTL
- ♦ Programme de gestion supérieure en affaires Internet de l'ISDI
- ♦ Programme de certificat en coaching dialogique et coaching d'équipe à l'UFV



- ◆ Professeur à l'ISEM Fashion Business School
- ◆ Conférencier à l'Université Villanueva
- ◆ Conférencier dans les programmes exécutifs de l'Esic, de l'IE (Espagne) et de l'Universidad de Piura (Pérou)

Dr Delgado, María

- ◆ Spécialiste en gestion des ventes de mode
- ◆ Gestionnaire de produits de détail chez Mayoral
- ◆ Assistant(e) commercial(e) chez Grupo Cortefiel
- ◆ Assistant(e) commercial(e) chez Mango
- ◆ Assistant(e) de vente chez Calzedonia
- ◆ Assistant commercial chez Intimissimi
- ◆ Diplôme en administration et gestion des entreprises de l'université de Malaga
- ◆ Maîtrise en gestion de projets stratégiques de l'école de commerce d'Esden
- ◆ MBA en gestion d'entreprise de mode par l'école de commerce d'Esden

10

Impact sur votre carrière

TECH est conscient qu'entreprendre un programme de cette nature représente un investissement financier, professionnel et, bien sûr, personnel important. C'est pourquoi , TECH a créé ce système global qui encourage l'obtention de résultats optimaux , en vous offrant les facilités et les stimuli qui vous maintiendront motivé tout au long du Mastère Spécialisé afin que votre carrière acquière le nouvel élan que vous recherchez.



“

Nous mettons toutes nos ressources à votre disposition pour que vous puissiez obtenir l'amélioration professionnelle que vous souhaitez"

Êtes-vous prêt à faire le grand saut ? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

Le MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe de TECH est un programme intensif qui vous préparera à relever des défis et à vous positionner avec succès après chacun d'entre eux. Son principal objectif est de favoriser leur développement personnel et professionnel : les aider à réussir.

Pour les étudiants qui veulent exceller, opérer un changement professionnel positif et nouer des contacts avec les meilleurs, c'est l'endroit idéal.

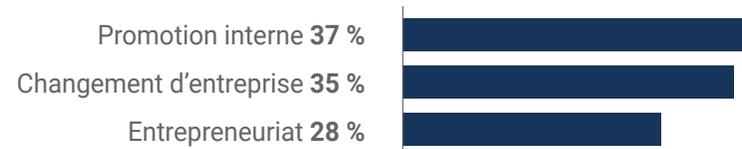
Découvrez le monde du MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe grâce à ce programme du plus haut niveau académique.

Le marché n'attend pas. Saisissez l'occasion et placez-vous à l'avant-garde de l'industrie de la mode grâce à ce programme. C'est maintenant ou jamais.

Le moment du changement



Type de changement



Amélioration du salaire

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire de plus de **25,22%** pour nos étudiants.



11

Bénéfices pour votre entreprise

Le MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe contribue à élever les talents des étudiants et de votre organisation à leur plein potentiel grâce à la spécialisation de leaders de haut niveau. Par conséquent, la participation à ce programme académique vous permettra de vous améliorer non seulement sur le plan personnel, mais surtout sur le plan professionnel, en augmentant votre formation et en améliorant vos compétences en matière de gestion. De plus, rejoindre la communauté éducative TECH est une occasion unique d'accéder à un puissant réseau de contacts dans lequel vous pourrez trouver de futurs partenaires professionnels, clients ou fournisseurs.



“

Vous apprendrez à être le moteur de la transformation de votre entreprise ou de votre projet en acquérant les compétences et les aptitudes nécessaires pour évoluer sur le marché de l'omni-canal"

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

Accroître les talents et le capital intellectuel

le capital intellectuel

Il apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements pertinents dans l'organisation.

02

Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le manager et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Vous serez capable de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, aidant ainsi l'organisation à surmonter les obstacles.

04

Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

Développement de projets propres

Vous pouvez travailler sur un projet réel ou développer de nouveaux projets dans le domaine de la R+D ou du développement commercial de votre entreprise.

06

Augmentation de la compétitivité

Ce programme permettra à nos étudiants d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et faire progresser l'organisation.

12 Diplôme

Le MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et actualisée, l'accès à un diplôme de Mastère Spécialisé délivré par TECH Université Technologique.





“

Terminez ce programme avec succès et recevez votre diplôme sans avoir à vous soucier des voyages ou de la paperasserie”

Ce **Mastère Spécialisé MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actuel du marché.

Après avoir passé l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier* avec accusé de réception son diplôme de **Mastère Spécialisé** délivrée par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Mastère Spécialisé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Mastère Spécialisé MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe**
N.º d'Heures Officielles : **1.500 h.**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



Mastère Spécialisé MBA en Gestion des Ventes de Mode et de Luxe

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Mastère Spécialisé

MBA en Gestion des Ventes
de Mode et de Luxe

