

dmb

MBA spécialisé

digital
marketing
& business

Beauty &
Cosmetics



Image pensée par un humain et générée par une IA

Alternance / Part-time executive

Certification RNCP Niveau 7 (Bac +5)

EN PARTENARIAT AVEC



Acteur de la révolution digitale

#InsideDigitalRevolution



Vincent Montet
Fondateur-Directeur
du MBA Spécialisé
Digital Marketing
& Business

La crise sanitaire a favorisé l'émergence d'un nouveau monde. Nos formations vous y préparent !

Depuis 20 ans, le rythme de l'innovation s'est emballé. Les trois dernières décennies ont installé le règne du numérique et du digital. Le 21^e siècle est devenu celui d'une **mondialisation totale**. La **crise du coronavirus** n'a été, avant tout, qu'un long cortège de douleurs personnelles ou collectives, familiales ou sociales. Là où était l'économie, la maladie est passée. Mais elle a également **confirmé dans son déclenchement et dans son développement**, dans son origine et dans la recherche de solutions, de médicaments, de vaccins, **ces évolutions technologiques et géopolitiques**. Pour le meilleur ou pour le pire, le monde est désormais interdépendant et ultra connecté. **Ce bouleversement nous oblige à le repenser.**

Pour faire reculer la pandémie, pour informer, pour accompagner, **le web, les réseaux sociaux, la téléphonie mobile, l'internet des objets, l'Intelligence Artificielle ou la Blockchain** ont été convoqués. Ils permettaient d'envisager de **nouveaux usages pour révolutionner notre quotidien et transformer de nombreux secteurs économiques**. Ils sont apparus comme les indispensables outils d'une sortie de confinement, comme les instruments de vie d'une société devenue prudente, mais qui ne renonce ni à la croissance, ni au progrès. La planète veut guérir avec eux.

Le secteur de la Beauté n'a pas été épargné. Il a subi de plein fouet cette catastrophe sanitaire : usines arrêtées, produits délaissés, marchés fermés. C'est pourquoi **il a été l'un des premiers à redémarrer**. La demande asiatique a soutenu la reprise de la filière et nos entreprises françaises, portées par l'innovation, ont remis en route leurs chaînes de fabrication dans toute la **Cosmetic Valley**.

Un seul exemple de cette irruption d'une **modernité** voulue ou contrainte, l'avènement du « Phygital » (contraction entre les mots « physique » et « digital », qui renvoie à une stratégie marketing). Le **Phygital commerce** est un point de vente physique qui intègre les données et méthodes du monde digital dans l'optique de développer son chiffre d'affaires. **Le Phygital** transforme tout l'écosystème beauté. Le consommateur est au cœur des préoccupations du professionnel qui doit désormais réenchanter le parcours client. De nouveaux entrants, des start-ups et géants de la Tech, se positionnent, et commencent à mettre en place des stratégies de transformation des systèmes de conseils et soins de beauté qui bouleversent l'**univers cosmétique**. Les acteurs traditionnels - industriels de la cosmétique, professionnels de la vente de produits et de soins de beauté et bien-être, doivent intégrer ces **nouvelles potentialités** et ces **nouvelles compétences** dans leurs pratiques.

Le **MBA Spécialisé Digital Marketing & Business Beauty & Cosmetics** repose sur un partenariat exclusif entre **le HUB Institute, la Cosmetic Valley et IBCBS by Régine Ferrère**. Leur alliance a produit un **savoir-faire sectoriel** pour permettre **une expérience pédagogique unique**.

Dans le contexte actuel, plus encore dans les années qui viennent, **le « digital » ne peut être considéré comme une simple dimension complémentaire**. Il est bien **la clé de voûte d'une réussite. Celle de votre carrière.**

Que vous soyez en activité ; en reconversion professionnelle ; porteur d'un projet entrepreneurial ; en contrat d'apprentissage ; **venez profiter de notre formation au monde numérique**, à cet univers nouveau, **pour être professionnellement mieux armé, industriellement plus inventif, personnellement plus solide.**



Marc-Antoine Jamet
Groupe LVMH -
Président du Conseil
d'administration
de la Cosmetic Valley



Régine Ferrère
Présidente de IBCBS
by Régine Ferrère -
Présidente de la CNEP

Programme MBA spécialisé

- 12 mois de formation compatibles avec une activité professionnelle / contrat d'apprentissage
- 5 jours de cours consécutifs en présentiel tous les mois
- 1 ou 2 jours supplémentaires en distanciel tous les mois
- La formation se termine par une semaine entière dédiée à une compétition



Marketing digital & Communication

- _ Introduction à l'économie digitale
- _ Transformation de la Communication et de la Publicité / Panorama général
- _ Programmation
- _ Affiliation et performance
- _ Social Ads
- _ Stratégie digitale
- _ SEO
- _ SEA – Google Ads
- _ Emailing & relation client
- _ Mobile strategy, marketing & UX
- _ Content marketing & automation

Management de projet digital

- _ CMS
- _ Cybersécurité
- _ UX Design
- _ Design Thinking
- _ Gestion de projet
- _ Introduction aux technologies du web / Code

Social world et individu média

- _ Social média strategy
- _ Veille et curation digitale
- _ Blog management

Transformation digitale de l'économie

- _ Change Management
- _ Introduction à l'IA
- _ IA Générative
- _ Voix & Chatbots
- _ Academy Sandbox
- _ Masterclass de transformation digitale

E-business & data world

- _ Analytics
- _ Blockchain
- _ Data science & data visualisation
- _ E-commerce-Prestashop & E-paiement
- _ Marketing client / CRM
- _ Startup / Entrepreneuriat

Projet professionnel et personal branding

- _ Métiers du digital
- _ Réussir son projet professionnel
- _ Personal branding
- _ Thèse professionnelle

Les Industries Beauté et Cosmétique

- _ Histoire du Parfum
- _ Histoire des cosmétiques
- _ Économie de la beauté – Chiffres – Consommateurs – Tendances
- _ Le luxe entre héritage & digital

Beauté 2.0

- _ Phygital beauté, conversion d'achat
- _ Le metavers : application en parfumerie & cosmétique
- _ La cosmétique et l'innovation

Nouveaux enjeux : Éthique et Disruption

- _ Atelier COSMECODE – Beauté & intelligence artificielle
- _ Atelier IOMA – Découverte des cosmétiques sur mesure
- _ Enjeux RSE Green Beauty, Clean Beauty, Blue Beauty
- _ Le marché des cosmétiques en Chine

THÈSE PROFESSIONNELLE : #DÉFI

Clef de voûte du MBADMB Part-time, la thèse professionnelle demande un investissement important en dehors des séminaires et des compétitions. Produire une recherche et une réflexion prouvant votre expertise sur un sujet de transformation digitale de l'économie sera un véritable tremplin pour votre projet professionnel. Son sujet ? Au service de votre projet ou de celui de votre entreprise.

Points forts

Content

La participation des étudiants en tant que **partenaires et producteurs de « social content »** pour de nombreux événements professionnels.

La **production de contenus** sur la transformation digitale (articles, infographies, vidéos, podcasts...) sur le blog du MBADMB et les principaux réseaux sociaux.

Cas Pratiques

De nombreuses compétitions encadrées par des annonceurs prestigieux.

Réseau

Un accès à un **réseau relationnel** de professionnels du digital et de la communication unique en France.

Multiprofiles

Cadres en activité, en reconversion ou jeunes diplômés en contrat d'apprentissage car la transformation numérique impacte tout le monde.

Immersion

Un séminaire en immersion au coeur de la Cosmetic Valley à Chartres.

Transmission

Des professionnels actifs et influents, tous passionnés par la transmission de la vraie vie du digital et du monde des affaires.

Pour devenir

- Directeur marketing
- Directeur de la communication
- Responsable e-marketing/ e-commerce
- CDO (Chief Digital Officer)
- Chef de projet digital (web, e-commerce, mobile)
- Social Media Manager
- Consultant eBusiness
- Consultant SEO/SEA
- Traffic Manager
- E-reputation Manager
- Chef de produit
- Content Manager
- Médiaplanner digital
- Prompt engineer
- Product owner



Nicolas Kherbouche
@NKherbouche



Le **#MBADMB** vous invite à devenir acteur principal du **#digital** grâce à la **#bienveillance** et à l'**#expérience** de ses intervenants.



Mahault Isorez-Devred
Assistante Webmarketing - Sephora



Vos intervenants sont professionnels et visionnaires, conscients de la réalité du secteur de la beauté. En alliant compétences techniques et force du réseau, cette formation hautement reconnue dans le monde du numérique vous permettra d'atteindre vos objectifs.



Caroline Kuzminski
Assistante E-commerce, CRM et Digital Média - Yves Saint Laurent Beauté



Compétences théoriques et techniques en adéquation avec la réalité du marché, intervenants passionnants et passionnés, le MBADMB c'est plus qu'une simple formation. C'est une communauté de passionnés de nouvelles technologies et de digital. Cette formation professionnalisante permet de bien appréhender le secteur de la beauté et d'acquérir des bases solides en stratégie digitale !

Partenaires d'excellence



Le HUB Institute, premier think tank français de la transformation digitale et durable, est partenaire exclusif du MBADMB.

À ce titre, les étudiants :

1. peuvent **participer aux événements du HUB institute**
2. reçoivent **l'enseignement direct des experts du HUB Institute**
3. ont un **accès exclusif aux rapports de veille et d'études réservés aux dirigeants**
4. conservent ce **lien privilégié au sein du réseau Alumni**

La Cosmetic Valley est le pôle de compétitivité dédié à la beauté en France. Elle rassemble les marques les plus prestigieuses de la filière Cosmétique française, des laboratoires de recherche spécialisée, des producteurs de matières premières, des verriers, des cartonniers...



Notre écosystème de partenaires



Board pédagogique

Un board pédagogique responsable de la mise à jour des programmes et des innovations, composé des membres des associations partenaires et des dirigeants d'entreprises.

Présidé par

Emmanuel VIVIER

Co-fondateur du HUB Institute
Ex-Président et fondateur de l'agence Vanksen et BuzzParadise

Vice-présidente

Régine FERRÈRE

Présidente de la Confédération Nationale de l'Esthétique Parfumerie (CNEP)
Fondatrice du Campus des Métiers de la Beauté et du Bien-être

Communauté d'alumni

Le **réseau alumni de l'EFAP** est incontournable dans le secteur de la communication. En son sein, la communauté des alumni MBADMB est un groupe soudé, actif et présent tout au long de votre carrière :

Réseau d'entraide multi-expertises avec des opérations de mentorats professionnels, de partage de compétences.

#Neverstoplearning : des sessions de mise à jour tous les mois par des professionnels sur les innovations de marketing et transformation digitale pour continuer à apprendre et progresser tout au long de sa vie.

Pour la cinquième année consécutive, le MBADMB est numéro deux au classement Eduniversal des meilleurs masters. Il est l'une des premières formations à avoir reçu le label LDMS qui offre à nos étudiants des opportunités de contenus et d'employabilité exclusives.



Conditions d'admission

Éligibilité au MBA Spécialisé Digital Marketing & Business

Pour être admissible au MBA Spécialisé Digital Marketing & Business Beauty & Cosmetics, vous devez être titulaire d'un diplôme BAC +4/+5 :

- Écoles de management, de communication, d'ingénieurs, IEP
- Master de l'enseignement supérieur (science, gestion, économie, droit, LEA...)

Les professionnels justifiant d'un parcours et d'une expérience significatifs sont également habilités à postuler au MBA Spécialisé.

Processus d'admission

Le recrutement des promotions du MBA Spécialisé Digital Marketing & Business Beauty & Cosmetics se déroule en deux étapes :

Admissibilité : la sélection s'effectue dans un premier temps sur dossier de candidature par le jury d'admissibilité. Les candidats admissibles sont convoqués à un entretien de motivation et de projet professionnel.

Admission : entretien d'admission avec l'un des membres de la direction du programme.



Nos campus sont accessibles aux personnes en situation de handicap : contactez-nous pour toute question : accessibilite@efap.com

Critères de sélection

- Motivation et cohérence du projet professionnel.
- Qualité de l'expression écrite et orale.
- Aisance relationnelle (aptitude à travailler en équipe, à manager, à négocier).
- Niveau de culture générale.
- Expériences professionnelles.
- Validation du contrat d'alternance (apprentissage...), le cas échéant.

Statuts

- Étudiant : tous les participants âgés de moins de 28 ans bénéficient du statut étudiant.
- Stagiaire de la formation professionnelle continue : toute personne actuellement en activité ou en repositionnement professionnel.

Modalités de financement

Dans le cadre de la formation professionnelle continue, le coût de la formation peut être financé en partie par certains organismes (OPCO, plan de formation de votre entreprise, Pôle Emploi, congé de formation, la région et le CPF...). Les personnes en repositionnement professionnel devront prendre contact avec leur conseiller Pôle Emploi ou APEC.



#MBADMB
mbadmb.com

Paris • Bordeaux • Lille • Lyon • Santander • Alger • Shanghai ou 100% à distance

Établissement d'enseignement supérieur privé

IBCBS by Régine Ferrère

12, rue Saint Michel
28000 Chartres

contact.ibcbs@regineferrere.com
02 34 40 02 80

EFAP Paris

61, rue Pierre Charron
75008 Paris

Shayan TRANDAFIR
s.trandafir@groupe-edh.com
01 76 40 10 46