



Asseoir son leadership, renforcer ses compétences en marketing, maîtriser les outils et méthodes pour assurer le déploiement opérationnel de la stratégie de son organisation ainsi qu'appréhender les problématiques de pilotage : tels sont les objectifs du parcours Management d'unité d'affaires (MUA). Ce parcours visera à vous apporter de nouvelles compétences et à vous permettre de développer vos qualités de manager d'unité d'affaires. En s'appuyant sur une pédagogie participative, ce parcours prend en compte la diversité des participants et s'enrichit de leurs expériences, connaissances et origines fonctionnelles et sectorielles. Le parcours Management d'unité d'affaires contribuera à vous ouvrir de nouvelles perspectives professionnelles attendues par les entreprises.

Contenus du parcours

Le parcours Management d'unité d'affaires comprend 4 modules de 6 jours. A ces 24 jours, le participant devra choisir un dernier module optionnel de 3 jours dans la liste ci-dessous.

Management Avancé (6 j)

- Management et leadership
- Manager les conflits
- Management du changement
- Management interculturel

Déploiement stratégique (6 j)

- Alliances et partenariats stratégiques
- Le modèle économique et la stratégie de l'entreprise
- Business plan
- Déploiement opérationnel de la stratégie

Lancement d'offres de produits et de services (6 j)

- Marketing stratégique
- Marketing opérationnel
- Développement commercial
- Marketing et communication
- Marketing digital et relation client
- Les appels d'offres BtoB

Les modules optionnels (3 j)

Création de valeur et pilotage de la performance (6 j)

- Coûts, budgets et business plan
- Pilotage de la performance globale
- Simulation d'entreprise

- Management de projet
- Key Account Management
- Conduite du changement organisationnel
- Clés pour la transformation numérique
- Pilotage et management