

PROGRAMME GÉNÉRAL DE MANAGEMENT

UN DIPLÔME RECONNU DÉCLINABLE EN INTRA ENTREPRISE



Développez les compétences managériales des cadres de votre entreprise et renforcez leur expertise métier.



LES BÉNÉFICES DU PROGRAMME POUR VOTRE ENTREPRISE

- + Un programme en phase avec votre démarche de gestion des compétences interne : adapté à des managers expérimentés en quête d'évolution (obtention d'un diplôme Bac+5), et à de nouveaux ou futurs managers désirant acquérir les compétences nécessaires pour réussir dans leurs nouvelles fonctions
- + Un management au sein de l'entreprise renforcé avec l'acquisition de compétences clés : un leadership et une posture managériale consolidés
- + Une harmonisation des pratiques et compétences managériales au sein de l'entreprise
- + Des collaborateurs qui acquièrent une vision plus large de l'entreprise et de ses problématiques leur permettant de mieux mesurer l'impact de leurs actions et de leurs décisions
- + Des collaborateurs mieux préparés à gérer les situations complexes et à accompagner le changement
- + Une flexibilité et une modularité du programme pour permettre à vos collaborateurs de concilier formation et activité professionnelle

PROFILS

Managers opérationnels, primo-managers, collaborateurs entrant dans un processus d'évolution vers un statut cadre. S'adresse plus particulièrement aux entreprises organisées en réseau sur tous les secteurs d'activité.

STRUCTURE DU PROGRAMME

Le programme est construit autour du **développement d'une gamme de compétences clés** (voir le détail du programme au verso).

- > Les managers peuvent suivre **l'intégralité du Programme en Management Général** (tronc commun et parcours de spécialisation) A l'issue de la formation (et après la réalisation du mémoire individuel), chaque manager obtiendra **un diplôme équivalent à un bac + 5 (reconnu niveau 1 au RNCP)**.
- > Les managers peuvent également choisir de suivre **uniquement le parcours de spécialisation**. Ce cursus donne lieu à une **certification** dans la thématique retenue et constitue **une première étape vers le diplôme**.
- > L'introduction au programme peut être adaptée en lien avec le secteur, l'environnement, la problématique de votre entreprise.
- > **Modalités d'apprentissage** : une pédagogie interactive et multimodale. Le programme peut être organisé en présentiel ou mixer présentiel et apprentissage à distance.

Assessment

Chaque participant accède à un **outil d'assessment**, EML Insight Potential, développé par EML Executive Development. A l'issue du test, **le participant dispose d'un rapport détaillé** qui constitue le socle du plan de développement personnel.

Ils ont choisi le Programme Général de Management pour former leurs collaborateurs : Areva, AstraZeneca, AXA, BASF, BioMérieux, GAN, GrandOptical, Interflora, Pages jaunes, Renault, Sanofi Pasteur, Schneider Electric...

Tronc commun

> Développement de **5 compétences clés** (référentiel RNCP)

<p>METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE CORPORATE EN SUIVANT UNE DÉMARCHE AMONT D'AUDIT RIGOUREUX</p> <p>Introduction à la démarche stratégique</p>	<p>PILOTER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DE L'UNITÉ</p> <p>Fondamentaux de la finance Fondamentaux du contrôle de gestion</p>	<p>PILOTER LA RELATION CLIENT ET INSCRIRE SON ACTION DANS UNE COMPRÉHENSION DES FONCTIONNEMENTS DE MARCHÉ</p> <p>Essentiels du marketing</p>	<p>MANAGER LES RESSOURCES HUMAINES RATTACHÉES À SON ÉQUIPE</p> <p>RH pour manager Savoir motiver Manager ses équipes Optimiser son impact personnel</p>	<p>MANAGER LES CHANGEMENTS EN LIEN AVEC DES ENVIRONNEMENTS COMPLEXES</p> <p>Accompagner le changement Apprendre à entreprendre</p>
--	--	---	--	---

INTERVENANTS



Evalde MUTABAZI - Docteur en Sociologie, professeur EMLYON Business School et responsable pédagogique du parcours d'approfondissement Management général



Christian SIMON - Professeur EMLYON Business School et responsable pédagogique du parcours d'approfondissement Développement commercial et gestion de la relation clients



Françoise GUIDANI - Professeure affiliée EMLYON Business School et responsable pédagogique du parcours d'approfondissement Stratégie achats



Catherine REY-PARDO - Docteur en Sciences de Gestion, professeur EMLYON Business School et responsable pédagogique du parcours d'approfondissement Marketing Business to Business



Jean-Charles CLEMENT - Docteur en Sciences de Gestion, professeur affilié EMLYON Business School et responsable pédagogique du parcours d'approfondissement De contrôleur financier à business partner

Parcours de spécialisation

> Le parcours de spécialisations permet **d'approfondir une expertise métier.**

> **5 grandes thématiques au choix** : Management général, Développement commercial et gestion de la relation clients, Stratégie achats, Marketing BtoB, De contrôleur financier à business partner. Le parcours de spécialisation peut être adapté au profil des collaborateurs et au contexte de l'entreprise.

DONNÉES CLÉS

EN BREF

Un diplôme certifié niveau 1 « Manager d'unité opérationnelle » inscrit au RNCP **équivalent à un Bac +5.**

Le programme peut être suivi : dans vos locaux, sur notre campus (entièrement ou en partie), en blended learning (pour le tronc commun notamment).

La promotion peut démarrer **à la date souhaitée** par l'entreprise.

Groupe de 10 personnes minimum.

DURÉE

45 jours en format présentiel avec un

rythme adapté à l'activité professionnelle des collaborateurs (module de 3 jours toutes les 4 à 6 semaines) ou **une vingtaine de jours en format mixte** (présentiel et e-learning).

ADMISSION

Bac +2 requis ou équivalent.

AIDE AU FINANCEMENT

Ce programme s'inscrit dans le plan de formation de l'entreprise, et est éligible au CPF.

CONTACT

Votre contact client EML ou Thibaud claudeville
+33 (0)1 53 34 23 70
custom@eml-executive.com