



DIRIGER UNE BUSINESS UNIT



Diriger une Business Unit

..... Blended*

*Blended : formation en présentiel & distanciel

En partenariat avec



Code RNCP 28184

PUBLIC

Ce programme, entièrement dispensé en langue française, s'adresse aux Managers en activité, en position fonctionnelle ou transverse, aux futurs Managers, aux Pilotes d'unité, aux Responsables d'équipe (quelle qu'en soit la taille), aux Responsables de Business unit, ... et également aux Dirigeants de PME et de TPE.

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un BAC+3/4 ou équivalent (Titre de Niveau 6 (ex. Niveau II))
- Être un professionnel avec un minimum de 4 ans d'expérience à un poste de Dirigeant ou de Manager OU
- Être titulaire d'un BAC+2 ou équivalent (Titre de Niveau 5 (ex. Niveau III))
- Avoir une expérience professionnelle significative d'au moins 6 ans dans des fonctions de Management

Des dérogations pourront être accordées aux candidats ne répondant pas à l'un des critères ci-dessus, notamment par la VAP (Validation des Acquis Professionnels), en fonction de la qualité de leur dossier.

DIPLÔMES ET CERTIFICATS VISÉS

Le candidat devra postuler obligatoirement pour les deux titres :

- Le titre RNCP préparé avec l'IFG Executive Education et délivré par INSEEC U.
- Le Diplôme d'Université délivré par l'IAE de Corse / Université de Corse Pasquale Paoli



Titre RNCP n°28184 de niveau 7
"Manager des Entreprises et des Organisations"
 délivré par INSEEC U.
 (Certificat non accessible par bloc)



Diplôme d'Université (DU) "Manager d'un
Centre de Responsabilité" délivré par l'IAE de
Corse / Université de Corse Pasquale Paoli.

DURÉE & LIEUX

Le programme "Diriger une Business Unit" comprend **35 jours** de formation répartis de la manière suivante :

Présentiel	18 jours
Distanciel	17 jours
TOTAL	35 jours

9 sessions sont proposées par an selon la repartition ci-dessous :

- Paris : 1 session par semestre
- Lyon : 1 session par semestre
- Bordeaux : 1 session par semestre
- Abidjan : 1 session par semestre
- La Réunion : 1 session par an

Ces sessions sont lancées sous réserve d'un nombre suffisant d'inscrits

CONDITIONS & DÉLAIS D'ACCÈS

Le candidat doit passer un entretien préalable avec un conseiller formation IFG Executive Education et compléter un dossier de candidature comprenant :

- Informations sur le candidat
- Diplômes et Titres visés
- Lettre de motivation
- Liste et photocopies des diplômes
- Expériences professionnelles
- Test de positionnement à remettre au conseiller formation

ADMISSIONS	
<i>Pour les titres IFG-INSEEC U.</i> JURY 1 Présidé par le Directeur des programmes de l'IFG Executive Education Analyse du dossier de candidature Avis du Jury 1 : Admission en simple diplomation et passage en Jury 2 ou Refus	<i>Pour les titres IAE de Corse / Université de Corse Pasquale Paoli</i> JURY 2 Présidé par le Responsable du programme « Manager d'un Centre de Responsabilité » de l'IAE de Corse et de l'Université de Corse Pasquale Paoli Analyse du dossier de candidature Avis du Jury 2 : Admission ou Refus Etablissement du PV d'admission aux titres visés ou Refus

**Le parcours de formation sera accessible une fois les conditions d'admissions réalisées et validées.
Un jury d'admission se tient chaque semaine. Toute admission est valable 1 an.**

COMPÉTENCES VISÉES

- 1 Savoir analyser un environnement économique mouvant et savoir intégrer une démarche stratégique afin de mettre en place les plans d'actions opérationnels associés.
- 2 Comprendre et analyser un projet de développement stratégique dans le but de déterminer l'organisation la plus adaptée à la stratégie.
- 3 Mettre en place des outils de gestion/pilotage (budgets prévisionnels, tableaux de bord et reporting) d'un point de vue financier, technique, humain et managérial; en analyser les données afin d'optimiser la prise de décision et concevoir un modèle économique par projet.
- 4 Savoir construire un tableau de bord stratégique, de gestion ou opérationnel, et formuler les recommandations de management qui en découlent.
- 5 Formuler des propositions en matière de choix d'investissement ou de modes de financement. Négocier et optimiser les conditions bancaires avec les différents organismes prêteurs.
- 6 Elaborer un plan de trésorerie et un budget de trésorerie. Mettre en place et interpréter la liasse fiscale.
- 7 En fonction des orientations stratégiques de l'entreprise et à partir de l'analyse des données statistiques et des indicateurs de performance, définir les objectifs à atteindre en termes de volume de ventes, de chiffre d'affaires.

- 8** Dans une perspective de croissance et de compétitivité de l'entreprise, mettre en place une stratégie d'innovation. Pour cela, à partir des études de marché et des contraintes techniques, définir un produit / service ou une gamme de produits / services adaptés aux objectifs en termes de faisabilité économique et technique.
- 9** Structurer une organisation commerciale optimale en intégrant le digital et le e-commerce pour optimiser la croissance de l'entreprise et diversifier son activité (améliorer sa visibilité, fidéliser ses prospects et clients, conquérir de nouveaux marchés).
- 10** Afin d'optimiser la performance et la rentabilité de l'entreprise, décliner la stratégie en objectifs spécifiques aux achats (Organiser le sourcing et gérer le panel fournisseur, définir et superviser la mise en œuvre des actions opérationnelles achats) et superviser la stratégie globale de la chaîne logistique en cohérence avec l'activité de l'unité ou de l'entreprise.

11 Définir la stratégie ressources humaines, en piloter la réalisation et le suivi dans le but de mettre en place une politique de conduite du changement au sein de son unité ou de son entreprise Organiser un projet en fédérant et animant efficacement une équipe, une réunion.

12 Structurer et accompagner la mise en œuvre de procédures organisationnelles qui contribueront à améliorer qualitativement et quantitativement le fonctionnement de l'unité ou de son entreprise.

13 Mener des actions de négociation, de représentation et de communication auprès des acteurs décisionnaires et de l'environnement socio-économique.



OBJECTIFS

- Concrétiser une reconnaissance académique et professionnelle
- Ce programme est conçu pour permettre aux actuels ou futurs Responsables de Business unit ou d'organisation de développer des compétences managériales afin d'intégrer la culture de l'entreprise, optimiser la gestion des moyens et :
 1. Élargir leur champ de connaissance managériale et développer leur sens stratégique,
 2. Acquérir les compétences financières indispensables au pilotage des performances de leur unité ou de leur organisation,
 3. Développer les qualités qui permettent de s'affirmer comme un leader reconnu et exercer un meilleur impact auprès de leur équipe et des différents acteurs de l'entreprise,
 4. Acquérir toutes les compétences du Manager d'aujourd'hui à l'aide d'une réalisation concrète et tutorée au sein d'une entreprise, d'une unité ou d'une organisation.

ÉVALUATIONS

- Contrôle continu sous forme de Quiz pour l'ensemble des cours.
- Note des Ateliers du Plan de progrès : moyenne des notes attribuées par le Pilote à l'occasion des 3 ateliers du Plan de Progrès.
- La note finale du Plan de Progrès sera égale à la moyenne entre la note Ateliers et la note obtenue lors de la présentation orale du Plan de progrès.

CONDITIONS DE RÉUSSITE

CONTRÔLE CONTINU

- Parcours académique
 - Chaque module synchrone fait l'objet d'une évaluation des participants par l'intervenant, sanctionnée ou non par une note
 - Chaque cours en ligne asynchrone est noté par le biais de quiz de contrôle continu

PLAN DE PROGRÈS & SOUTENANCE

- Parcours Plan de Progrès
 - Les ateliers du Plan de Progrès font l'objet d'une note attribuée par le pilote
 - La présentation orale du rapport fait l'objet d'une note attribuée par le jury de soutenance

A l'issue du programme, toutes les notes obtenues par le candidat au contrôle continu et au plan de progrès (écrit + soutenance), sont prises en compte pour déterminer :

La réussite ou l'échec du candidat

Sa moyenne générale

La mention obtenue

Un Jury de sortie composé de représentants de l'IFG Executive Education (Jury de certification) et de l'IAE de Corse (Jury de diplomation Universitaire), se tient chaque trimestre.

Ces jurys tiennent compte de toutes les notes obtenues, du rapport de soutenance et du plan de progrès remis en vue d'évaluer l'acquisition des compétences par chaque candidat et prononce l'admission ou non aux différents titres du programme.

**CERTIFICAT RNCP N°28184
"MANAGER DES ENTREPRISES ET
DES ORGANISATIONS"
INSEEC U.**

- Avoir passé avec succès le Jury d'entrée 1 (Certification)
- Être à jour des coûts pédagogiques
- Avoir une note minimale de 10/20 à chacune des matières académiques
- Avoir une note minimale de 10/20 au Plan de Progrès

**DIPLÔME D'UNIVERSITÉ "MANAGER
D'UN CENTRE DE RESPONSABILITÉ"
IAE DE CORSE / UNIVERSITÉ DE CORSE
PASQUALE PAOLI**

- Avoir passé avec succès les Jurys d'entrée 1 et 2 (Certification et Diplomation)
- Être à jour des coûts pédagogiques
- Avoir une note minimale de 10/20 à chacune des matières académiques
- Avoir une note minimale de 10/20 au Plan de Progrès

En cas d'échec, le candidat pourra repasser lors d'un 2ème jury de sortie (Jury de Certification & Jury Universitaire) dans les 6 mois qui suivent le premier Jury.

Des frais supplémentaires pourraient alors être demandés :

- Frais d'inscription universitaire
- Frais d'accompagnement individuel sur le plan de progrès (si plan de progrès non accepté au premier jury de sortie)

Si échec lors du deuxième Jury de sortie, le candidat sera déclaré non certifié au Titre RNCP Manager des Entreprises et de Organisations et/ou non diplômé au Diplôme Universitaire de l'IAE de Corse / Université de Corse Pasquale Paoli et se verra remettre une attestation de fin de formation dont il pourra se prévaloir.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Dirigeant TPE/PME, Directeur général de filiale, Directeur membre du comité de direction, Directeur fonctionnel (commercial, marketing, juridique, finance, ressources humaines, supply chain, logistique, export), Directeur d'unités opérationnelles au niveau unitaire, régional, national ou mondial, Secrétaire général, Directeur / Manager de zone, filiale, d'unité, de services, Gérant, Dirigeant d'entreprise, Directeur régional, national, Chef d'entreprise, créateur ou repreneur d'entreprise, Directeur de service, département, unité, d'agence, Directeur de projet / Manager de projet, Directeur centre de profit, Directeur développement, Directeur des ventes, Directeur d'unité opérationnelle, Manager support, Manager Business Unit / Manager d'unité opérationnelle, Manager fonctionnel, Manager des opérations, Manager Opérationnel, Manager de pôle, Manager des organisations, Manager international



Codes ROME attachés :

M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

M1402 - Conseil en organisation et management d'entreprise

M1205 - Direction administrative et financière

M1707 - Stratégie commerciale

M1503 - Management des ressources humaines

POURSUITE D'ÉTUDES



Chaque participant a la possibilité d'intégrer notre formation Global Executive MBA, 100% online ou blended, à l'aide d'une passerelle à la fois pédagogique et économique

Sous réserve d'acceptation de votre candidature



TARIF

La formation "Diriger une Business Unit" au format blended est proposée au tarif de **9 900 € HT**.

*Voir financements et conditions de règlement avec nos conseillers formation.
(contact en fin de brochure)*

PROGRAMME DE FORMATION

Ce programme Blended de **35 jours** se découpe en 3 périodes de 4 mois chacune, et est composé de 3 parcours : le parcours Académique (cours Online et des Ateliers synchrones), le parcours Leadership (ateliers distanciels synchrones et d'exercices pratiques) et le parcours « Plan de Progrès » (Diagnostic à réaliser sur son unité ou entreprise) :

Parcours académique - 28 Jours			
Ateliers (synchrones) - 18 jours		Cours online (asynchrones) - 10 jours	
Chaque atelier associe apports théoriques et mises en application par le biais d'études de cas et/ou de mises en situation.		Chaque cours en ligne associe apports théoriques, quiz et études de cas.	
Période 1	1 - Les Champs d'actions du Manager*	2 Jours	Voix du client/prospection, relation client , fidélisation 1 Jour
	2 - Communication et Leadership*	2 Jours	Actions commerciales et synergie Marketing/ventes 1 Jour
	3 - Stratégie et développement Marketing et Commercial	2 Jours	
Période 2	5 - Innovation & créativité *	2 Jours	Introduction à la Finance d'entreprise 2 Jours
	6 - Diagnostic Financier de l'Unité + EC01 *	2 Jours	Management de l'Innovation 2 Jours
	7 - Performance Economique de l'Unité + EC02	2 Jours	
Période 3	9 - Outils de Pilotage - Tableaux de bord	2 Jours	Management des Opérations & de la Chaîne 2 Jours
	10 - Management & conduite du changement*	2 Jours	Logistique Globale
	11 - Négociation et animation d'équipes *	2 Jours	Gestion des Ressources Humaines 1 Jour
*Ateliers en présentiel			
Cours online additionnels (non obligatoires)			
E-commerce M-commerce 1 Jour		Conduite du changement 1 Jour	
Gestion des achats 2 Jours		Marketing 2 Jours	

Parcours Leadership - 1 Jour	
Séances en distanciel synchrone	
Chaque séance associe apports théoriques et méthodologiques et plans d'actions terrain sous forme d'échanges sur les problématiques spécifiques du participant.	
Période 1	Parcours thématiques - 2 séances en webinaire synchrone coachées d'une heure trente
Période 2	Parcours thématiques - 2 séances en webinaire synchrone coachées d'une heure trente
Période 3	Parcours thématiques - 1 séance en webinaire synchrone coachée d'une heure trente

Parcours Plan de Progrès - 6 Jours	
Ateliers en présentiel	
L'objet de la séance est de fournir un cadre méthodologique et une analyse du travail fourni par le(s) participant(s). Le pilote s'assure ainsi de la cohérence d'ensemble, challenge les participants et s'assure de la bonne application des outils et méthodes transmis.	
Période 1	Module 4 - Atelier 1 Plan de progrès 2 jours
Période 2	Module 8 - Atelier 2 Plan de progrès 2 jours
Période 3	Module 12 - Atelier 2 Plan de progrès & Soutenance 2 jours

FOCUS : LE PARCOURS PLAN DE PROGRÈS

Il s'agit d'une étude, un projet, une question, qui s'inscrit dans la situation professionnelle actuelle et future du participant. C'est le support privilégié de l'apprentissage individuel et collectif de la formation «Diriger une Business Unit» (concrétisation, expérimentation, confrontation).

Il s'agit de réaliser, durant les 12 mois du programme, un diagnostic externe et interne de son unité (ou de l'entreprise), en faisant ressortir les principaux dysfonctionnements, afin de proposer des plans d'actions pour résoudre ces dysfonctionnements et améliorer ainsi la performance de l'unité.

Un deuxième axe de travail sur ce Plan de Progrès est également à proposer afin d'améliorer ses compétences managériales.

La réalisation individuelle du Plan de Progrès s'effectuera tout au long des 12 mois, à partir d'Ateliers prévus à cet effet, accompagné par un Pilote de Plan de Progrès (échanges sur les documents produits, apports de compléments et d'idées). Un accompagnement individuel sous forme de webinaires sera également mis en place.

Une méthodologie dite de «Plan de Progrès» sera enseignée et appliquée. La démarche est la suivante :

ATELIER N°1 - IDENTIFICATION DE LA PROBLÉMATIQUE ET INITIALISATION DU PLAN DE PROGRÈS

ATELIER N°2 - SUIVI MÉTHODOLOGIQUE ET CONSEILS EN ACCOMPAGNEMENT EN VUE DE LA PRÉSENTATION DU PLAN DE PROGRÈS EN CLÔTURE

ATELIER N°3 - PRÉPARATION, PRÉSENTATION ET ÉVALUATION DU PLAN DE PROGRÈS DEVANT UN JURY

Tout au long de la formation, travail sur le terrain de la part du participant (diagnostic, action, mise en application des nouveaux outils)

L'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ ET COLLECTIF

Durant les 12 mois que dure le programme Diriger une Business Unit, vous serez accompagné, de façon collective mais aussi personnalisée, par une équipe de professionnels qui vous garantira l'excellence de ce parcours :

- Le **Pilote du Plan de Progrès**, en suivi individuel et au sein d'Ateliers collectifs
- Le **Coach Leadership** pour les pratiques du leadership
- Nos **intervenants**, tous des professionnels de l'entreprise dont la qualité pédagogique est louée constamment par nos participants
- Les **Experts thématiques**, qui réaliseront des webinaires d'approfondissements et d'échanges sur les différentes matières abordées et qui répondront à toutes vos questions
- Votre **Promo Manager**, véritable pilier de votre parcours, qui écoutera et comprendra vos besoins, créera du lien avec et entre les participants, favorisera l'échange et le partage et qui rendra votre apprentissage le plus convivial possible. Il suivra votre progression, vous guidera, vous conseillera, jouera le rôle de coordinateur auprès de tous les différents acteurs de votre écosystème.
- Et bien évidemment les échanges toujours constructifs entre **les participants** de chacune des promotions et entre les différentes promotions.



Une assistance pédagogique et technique peut être sollicitée à tout moment par le biais des mails suivants :

- **Assistance pédagogique : pedagogie@groupe-ifg.fr**
- **Assistance technique : support@ifgexecutive.com**

POUR COMPLÉTER



Durant toute la durée de la formation, IFG Executive Education met à disposition une **bibliothèque digitale** (Cyberlibris).

Les participants ont accès à plus de 30 000 ouvrages en français et en anglais spécialisés en management, sciences et gestion :

- Livres de référence
- Articles de revues spécialisées ou académiques
- Études de marché
- Rapports Etc.
- De nombreuses ressources, accessibles en ligne en tous lieux
- Créez et emportez partout avec vous votre bibliothèque personnelle et pédagogique

TÉMOIGNAGES

"Le programme Manager des entreprises et des organisations - DBU m'a permis de développer mon autonomie et de gérer mon unité pour préparer l'avenir. Il intègre un Plan de progrès qui a changé ma façon de manager : ne plus subir mais agir, passer d'un bon soldat vers un rôle d'acteur, être force de proposition.

Je ne pourrai plus me passer de certains outils de pilotage, notamment en finance et en analyse de processus.

Ils m'aident sans cesse à me poser les bonnes questions en terme d'évolution, à comprendre la situation de l'entreprise, à réfléchir efficacement sur l'avenir de mon unité et sur ce que doivent être ses objectifs."

Christian BERNARD, Responsable site de production, AREVA T&D, Postes de transformation.

DIVERSES INFORMATIONS



ÉTUDIER EN SITUATION DE HANDICAP

Afin d'organiser votre venue dans les meilleures conditions et de nous assurer que les moyens de la prestation de formation peuvent être adaptés à vos besoins spécifiques, vous pouvez nous contacter :

- Pour les formations en France :
T. : +33 (0) 1 40 59 30 39 ou via @ : abienaim@groupe-ifg.fr
- Pour les formations en Afrique :
T. : +225 49 49 49 39 ou via @ : ifgee.afrique@groupe-ifg.com

En savoir + : www.rse-groupeinseec.com/handicap/



PAS DE PÉRIODE D'ALTERNANCE EN ENTREPRISE POSSIBLE ET PAS DE STAGE.

TAUX DE RÉUSSITE*	TAUX DE SATISFACTION*	TAUX D'EMPLOYABILITÉ**
100%	96%	100%

*Taux de réussite et de satisfaction à la certification des participants du programme pour l'année 2019.

**Taux relatif à l'ensemble des participants, tous programmes confondus, pour l'année 2019.

CALENDRIER ANNUEL DE FORMATION DIRIGER UNE BUSINESS UNIT

« Calendrier à titre indicatif ».

	Ateliers en présentiel* ou distanciel	Cours en distanciel (asynchrone)	Projet Leadership en distanciel (synchrone)
PÉRIODE 1	Mois 1 MODULE 1 Les champs d'action du management* (2j)		
	Mois 2 MODULE 2 Communication et leadership* (2j)		
	Mois 3 MODULE 3 Stratégie et développement Marketing et Commercial (2j)	CC04 Voix du client/prospection, relation client et fidélisation (1j)	
	Mois 4 MODULE 4 Atelier 1 Plan de Progrès* (2j)	CC06 Actions commerciales et synergie Marketing/ventes (1j)	Séances coachées 0.33j
PÉRIODE 2	Mois 5 MODULE 5 Innovation et Créativité* (2j)		
	Mois 6 MODULE 6 Diagnostic Financier de l'Unité* (2j)	OL11 Introduction à la Finance d'entreprise (2j)	
	Mois 7 MODULE 7 Performance Economique de l'Unité (2j)		
	Mois 8 MODULE 8 Atelier 2 Plan de Progrès* (2j)	OL73 Management de l'Innovation (2j)	Séances coachées 0.33j
PÉRIODE 3	Mois 9 MODULE 9 Outils de Pilotage - Tableaux de bord (2j)	OL70 Management des Opérations et de la Chaîne Logistique Globale (2j)	
	Mois 10 MODULE 10 Management et Conduite du Changement* (2j)	OL66 Gestion des Ressources Humaines (2j)	
	Mois 11 MODULE 11 Négociation et animation d'équipes* (2j)		
	Mois 12 MODULE 12 Atelier 3 Plan de Progrès* et Soutenance (2j)		Séances coachées 0.33j

CONCORDANCES ENTRE LA FORMATION ET LES COMPÉTENCES DU TITRE RNCP N° 28184

COMPÉTENCES DU TITRE RNCP

Savoir analyser un environnement économique mouvant et savoir intégrer une démarche stratégique afin de mettre en place les plans d'actions opérationnels associés.

Comprendre et analyser un projet de développement stratégique dans le but de déterminer l'organisation la plus adaptée à la stratégie.

Mettre en place des outils de gestion/pilotage (budgets prévisionnels, tableaux de bord et reporting) d'un point de vue financier, technique, humain et managérial; en analyser les données afin d'optimiser la prise de décision et concevoir un modèle économique par projet.

Savoir construire un tableau de bord stratégique, de gestion ou opérationnel, et formuler les recommandations de management qui en découlent.

Formuler des propositions en matière de choix d'investissement ou de modes de financement. Négocier et optimiser les conditions bancaires avec les différents organismes prêteurs.

Elaborer un plan de trésorerie et un budget de trésorerie. Mettre en place et interpréter la liasse fiscale.

En fonction des orientations stratégiques de l'entreprise et à partir de l'analyse des données statistiques et des indicateurs de performance, définir les objectifs à atteindre en termes de volume de ventes, de chiffre d'affaires.

Dans une perspective de croissance et de compétitivité de l'entreprise, mettre en place une stratégie d'innovation. Pour cela, à partir des études de marché et des contraintes techniques, définir un produit / service ou une gamme de produits / services adaptés aux objectifs en termes de faisabilité économique et technique.

Structurer une organisation commerciale optimale en intégrant le digital et le e-commerce pour optimiser la croissance de l'entreprise et diversifier son activité (améliorer sa visibilité, fidéliser ses prospects et clients, conquérir de nouveaux marchés).

Afin d'optimiser la performance et la rentabilité de l'entreprise, décliner la stratégie en objectifs spécifiques aux achats (Organiser le sourcing et gérer le panel fournisseur, définir et superviser la mise en œuvre des actions opérationnelles achats) et superviser la stratégie globale de la chaîne logistique en cohérence avec l'activité de l'unité ou de l'entreprise.

Définir la stratégie ressources humaines, en piloter la réalisation et le suivi dans le but de mettre en place une politique de conduite du changement au sein de son unité ou de son entreprise Organiser un projet en fédérant et animant efficacement une équipe, une réunion.

Structurer et accompagner la mise en œuvre de procédures organisationnelles qui contribueront à améliorer qualitativement et quantitativement le fonctionnement de l'unité ou de son entreprise.

Mener des actions de négociation, de représentation et de communication auprès des acteurs décisionnaires et de l'environnement socio-économique.

DIRIGER UNE BUSINESS UNIT

- Stratégie & développement Marketing & Commercial
- Les Champs d'action du Manager
- Stratégie & développement Marketing & Commercial
- Plan de progrès
- Outils de Pilotage – Tableaux de bord
- Diagnostic financier de l'Unité
- Performance économique de l'Unité
- Introduction à la Finance d'entreprise
- Outils de Pilotage – Tableaux de bord
- Communication & Leadership
- Diagnostic Financier de l'Unité
- Introduction à la Finance d'entreprise
- Diagnostic Financier de l'Unité
- Introduction à la Finance d'entreprise
- Performance économique de l'Unité
- Stratégie et développement Marketing & Commercial
- Actions commerciales & synergie Marketing/ventes
- Pilotage & tableau de bord
- Management de l'Innovation
- Actions commerciales et synergie Marketing/ventes
- Voix du client/prospection, relation client & fidélisation
- Stratégie et développement Marketing & Commercial
- Innovation et Créativité
- Voix du client/prospection, relation client & fidélisation
- E-Commerce - M-commerce
- Stratégie et développement Marketing & Commercial
- Pilotage & tableau de bord
- Gestion des achats
- Management des Opérations & de la Chaîne Logistique Globale
- Gestion des RH
- Négociation & Animation d'équipes
- Parcours Leadership
- Communication & leadership
- Management & conduite du changement
- Gestion des RH
- Communication & leadership
- Parcours Leadership
- Négociation & Animation d'équipes
- Plan de Progrès
- Management & conduite du changement
- Communication & leadership
- Parcours Leadership
- Négociation & Animation d'équipes



Nous contacter

FRANCE

Si vous êtes un particulier

@ : diplomants@groupe-ifg.fr

Tél. : +33(0)9 70 155 700

Si vous êtes une entreprise

@ : intra@groupe-ifg.fr

Tél. : +33(0)9 70 155 700 (Tapez 2)

.....

AFRIQUE

@ : ifgee.afrique@groupe-ifg.com

Tél. : +225 49 49 49 39

.....

IFGEXECUTIVE.COM