



Management opérationnel et Conduite de Projet

»»» Objectif du programme

Former des personnes capables :

- de piloter la réalisation d'un projet, sa mise en œuvre, son financement et son suivi,
- d'animer une équipe pluridisciplinaire autour de celui-ci en favorisant la cohésion,
- de savoir gérer les priorités, apprécier les risques et maîtriser les délais,
- de maîtriser les techniques d'achat, de négociation et de finalisation des contrats,

- de favoriser la circulation de l'information et promouvoir le changement,

Les cours sont dispensés par des professionnels et des enseignants universitaires. Ils transmettent leur expérience au travers de leur enseignement. Ils sont ou ont été cadres dirigeants ou consultants auprès d'entreprises.

Programme des cours

MANAGEMENT GÉNÉRAL

- **Fonctionnement de l'entreprise**
 - Notions juridiques, fiscales et sociales ;
 - Systèmes d'organisation ;
 - Environnement et positionnement.
- **Approche marketing**
 - Concepts marketing ;
 - Notion de marché ;
 - Connaissance du marché ;
 - Les actions ;
 - Le plan Marketing et les actions commerciales.
- **Finance pour Manager**
 - Evaluation d'une activité économique ;
 - Le compte de résultats, budget et trésorerie.
- **Management de la qualité**
 - Impératifs de qualité ;
 - La qualité totale ;
 - La démarche qualité ;
 - Démarche de certification.

MANAGEMENT DE L'ENTREPRISE

- **Management des organisations**
 - Principes du Management ;
 - Rôles du Manager ;
 - Défis contemporains ;
 - Structures organisationnelles.
- **Stratégie d'entreprise**
 - Diagnostic interne et externe ;
 - Analyse stratégique ;
 - Types de stratégie ;
 - Planification stratégique.
- **Logistique**
 - La chaîne logistique de l'entreprise ;
 - Les différentes applications opérationnelles.
- **Achats**
 - La chaîne de valeur ;
 - L'établissement du plan de collection ;
 - Analyse interne et analyse externe.

MARKETING STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNEL

- **Etudes de marché**
 - Etudes quantitatives, études qualitatives ;
 - Cas pratiques de conception d'enquêtes ;
 - Analyse et interprétation des résultats.
- **Plan marketing**
 - Composantes ;
 - Elaboration ;
 - Plan d'actions commerciales.
- **Négociation commerciale**
 - Préparation / Argumentaire ;
 - Techniques de négociation ;
 - Training.

MANAGEMENT DE PROJET

- **Conduite du changement**
 - Diagnostic organisationnel ;
 - Pilotage stratégique et opérationnel.
- **Gestion de projet**
 - Mise en œuvre / organisation ;
 - Les méthodes PERT et GANT ;
 - Maîtrise des coûts, des risques et des délais.
- **Financement de projet**
 - Elaboration et suivi de budget ;
 - Etablissement du plan de financement ;
 - Relation banque / Négociation.
- **Business plan**
 - Budgets prévisionnels (réalisation) ;
 - Analyse (du compte de résultat / du bilan).

MANAGEMENT DES RH

- **Gestion des Ressources Humaines**
 - Recrutement / Intégration / fidélisation.
- **Organisation du travail et des RH**
 - Evolution et concepts ;
 - Des théoriciens aux praticiens ;
 - Eléments d'analyse et de réflexion.
- **Processus de la prise de décision**
 - Modèles et pratiques.
- **Management interculturel**
 - Modes de relations interculturelles ;
 - Grilles d'analyse ;
 - Management d'équipes multiculturelles.
- **Communication Interne**
 - Communication interne (pratiques en entreprise) ;
 - Le plan de communication (définition, mise en œuvre) ;
 - Conduite d'une stratégie (méthodes et outils)

MANAGEMENT DES ÉQUIPES

- **Management au quotidien**
 - Les différents styles de manager ;
 - Gestion des collaborateurs / de conflits ;
 - Elaboration d'un plan d'action managérial.
- **Management et leadership**
 - Systèmes humains, dynamique de groupe ;
 - Outils et pratiques ;
 - Training.
- **Coordination et management d'équipes**
 - Conduite d'entretiens (recrutement / évaluation) ;
 - Animation de réunions de projet (motivation / implication) ;
 - Développement de la confiance.

Intelligence relationnelle

- Concept, principes ;
- Analyse de l'environnement ;
- Développement des capacités relationnelles et émotionnelles.

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- **Droit des sociétés**
 - Le choix d'une structure ;
 - La personnalité morale ;
 - Le pouvoir du dirigeant ;
 - Le contrôle du dirigeant.
- **Droit des contrats commerciaux**
 - Le contrat de vente ;
 - Les contrats de location ;
 - La franchise et la concession.

DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

- **Accords de coopération inter-entreprise**
 - Typologie des accords ;
 - La Joint-Venture (formes, avantages, inconvénients) ;
 - Mise en œuvre et financement d'une Joint-Venture ;
 - Stratégies des entreprises.
- **Appels d'offres**
 - Conduite de procédures d'appels ;
 - Pratiques internationales.
- **Commerce international**
 - Les incoterms ;
 - Les techniques de commerce et de paiement ;
 - Compréhension des régimes douaniers

ENVIRONNEMENT COMPTABLE ET FINANCIER

- **Outils de gestion**
 - Calcul de la TVA ;
 - Marges, coefficients, réductions ;
 - Introduction à la gestion prévisionnelle.
- **Outils de gestion et décision Managériale**
 - Bilan (analyse patrimoniale) et compte de résultats ;
 - Contrôle de gestion (méthode des coûts variables) ;
 - Méthodologie de diagnostic.
- **Analyse des coûts et des marges**
 - Le calcul des coûts ;
 - Les coûts partiels et marginaux ;
 - Les coûts complets.
- **« Balanced ScoreCard » (tableau de bord prospectif)**
 - Indicateurs clients ;
 - Processus internes ;
 - Apprentissage organisationnel.
- **Rentabilité des investissements**

Finalité professionnelle

Gérer et développer un centre de profits, un projet ou un service.

Public

Etudiants titulaires d'un Master (ou DEA, DESS) universitaire en matière littéraire, scientifique ou économique (AES, MSG, MST...) ou diplômés d'écoles d'ingénieurs ou d'autres écoles à l'exception des écoles de Management ou de Commerce.

Métiers visés

- ➔ Chef de projet,
- ➔ Responsable projet,
- ➔ Ingénieur d'affaires,
- ➔ Chargé de Mission,
- ➔ Directeur de site / d'unité opérationnelle,
- ➔ Responsable d'un centre de profit,
- ➔ Consultant de cabinet d'audit et conseil.

Conseil d'orientation

Thierry MEREL

Responsable du 3^{ème} cycle

- Professeur de Management et de Marketing ;
- Ancien cadre dirigeant de l'industrie hôtelière et touristique ;
- DESS « Conseil en Organisation du travail et des R.H / Stratégie Marketing et Conduite de projet ».

Jacques MALIER

- Directeur Général cabinet conseil en Marketing, Gestion, Finance, organisation ;
- Ancien directeur Marketing stratégique et directeur opérationnel d'un groupe postal,
- Expertise en gestion de projet et développement,
- Executive MBA CPA, Ingénieur SUPELEC.

Eric RAMBLIER

- Professeur de Gestion / Finance ;
- Expert-Comptable, ECA (école de commerce et d'administration).

Isabelle SOREL-GOETZ

- Consultant-Formateur ;
- Master de communication / PNL ;
- Licence et maîtrise de Lettres.