



MANAGER DE CENTRE DE PROFIT PROGRAMME B.A.D.G.E.

RENNES SCHOOL OF BUSINESS



Manager de Centre de Profit

École internationale de management, Rennes School of Business a pour vocation de former des managers immédiatement opérationnels. Pour ce faire, l'école s'appuie sur le savoir de ses 86 enseignants-chercheurs qui sont au contact permanent des entreprises.

Fort de plus de 20 années d'expérience, le programme "Manager de Centre de Profit" renforce vos connaissances et vous transmet de nouvelles compétences managériales et transversales.

La formation "Manager de Centre de Profit" est adaptée à une activité professionnelle ; elle s'étend sur 43,5 jours répartis sur 16 mois au rythme de 3 jours par mois (jeudi, vendredi, samedi).

MANAGER DE CENTRE DE PROFIT

Le monde bouge, l'entreprise se transforme, elle est en mutation. Comment répondre à ces multiples et continues modifications de votre cadre de travail ? Comment avoir une action plus efficace ?

Le programme "Manager de Centre de Profit" vous permet de travailler sur le développement de votre potentiel et sur l'acquisition des outils et des méthodes afin de pouvoir :

- Décliner une stratégie
- Piloter un projet
- Animer une équipe
- Donner de la valeur ajoutée à la performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION ET OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

"MANAGER DE CENTRE DE PROFIT" PERMET À CHAQUE PARTICIPANT DE

- Comprendre son entreprise dans sa stratégie et son fonctionnement
- Se situer comme acteur de cette stratégie
- Développer ses compétences managériales

LE PARTICIPANT SERA, EN FIN DE FORMATION, EN MESURE DE

- Comprendre la stratégie de son entreprise
- Comprendre les mécanismes économiques et financiers, sociaux et humains, commerciaux et marketing de l'entreprise
- Rechercher et analyser les informations de l'entreprise utiles à sa fonction
- Dialoguer avec les différents spécialistes internes et externes de l'entreprise
- Maîtriser la méthodologie de conception et de conduite de projet
- Prendre les initiatives et les décisions nécessaires à sa mission
- Développer un état d'esprit propice à la communication interne, ascendante ou inter service
- Animer et motiver une équipe

RÉPARTITION HORAIRE DU PROGRAMME

	Nbre Heures	Nbre Journées
Face à face	324	40,50
Contrôle continu	8	1
Accompagnement individuel et collectif	16	2
Nombre heures total	348	

Pédagogie

*L'approche pédagogique est double.
En complément des apports
théoriques, Rennes School of Business
utilise des approches concrètes et
opérationnelles (études de cas, discussions,
jeu d'entreprise...)*

*L'accent est porté tout particulièrement sur
la dynamique d'un groupe en formation
dans lequel chaque participant est
une ressource pour l'ensemble par un
rapprochement de métiers, d'expériences,
et un accroissement de compétences.*

*Le transfert des acquisitions de la formation
sur la pratique professionnelle est valorisé
par la réalisation et la soutenance d'une
étude de cas en groupe et d'un mémoire
individuel.*

DYNAMIQUE DE GROUPE

"Manager de Centre de Profit" développe une synergie basée sur le partage d'expériences, la mutualisation des compétences et des réseaux.

L'approche pédagogique est ancrée dans la réalité de l'entreprise.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Nos enseignants-chercheurs fortement impliqués dans la pédagogie et dans la création de nouveaux savoirs par leurs activités de recherche, garantissent une irrigation permanente des enseignements par les plus récentes découvertes dans les sciences du management.

De plus, nos enseignements sont complétés par des professionnels du monde de l'entreprise.

VALIDATION DES CONNAISSANCES

La validation des connaissances est assurée par :

- Un contrôle continu
- Une étude de cas réalisée par groupe durant toute la formation et intégrant tous les domaines de compétences acquises
- Un mémoire individuel portant sur une problématique de l'entreprise ou en lien avec le projet du participant et sa soutenance

ADMISSION

Bac +2 ou un titre homologué niveau II, et une expérience professionnelle d'au moins 3 ans

RENTRÉE

27 avril 2017

DIPLÔME

Délivrance d'un diplôme de Rennes School of Business de niveau II accrédité B.A.D.G.E (Bilan d'Aptitude Délivré par la Conférence des Grandes Écoles).

COÛT DE LA FORMATION

11 000 € HT

“

J'ai souhaité m'engager sur un parcours de Formation Continue pour développer mon entreprise. Cette formation est très enrichissante, tant sur le plan des connaissances qu'au niveau humain. Avec une promotion de 10/15 personnes, il y a forcément des personnalités et des expériences différentes. Les enseignements théoriques et pratiques apportés par les intervenants ainsi que les échanges entre les étudiants constituent un réel complément à la formation.

Mathieu POGÉANT
promotion 21 du programme B.A.D.G.E



Modules

MODULE 1 : STRATÉGIE ET MANAGEMENT D'ENTREPRISE

Définir la stratégie de son entreprise sous orientation de la Direction | Contribuer à la veille stratégique et à la définition de la stratégie de son entreprise | Décliner la stratégie de l'entreprise sur une unité de travail | Impliquer les collaborateurs dans la mise en œuvre de la stratégie, notamment par la communication interne | Décliner la stratégie de son entreprise dans les activités de son emploi

MODULE 2 : MANAGEMENT DE PROJET ET QUALITÉ

Définir et organiser un projet | Mettre en place le suivi d'un projet | Mettre en œuvre les conditions de réussite d'un projet | Agir comme chef de projet | Utiliser les concepts de la démarche qualité | Bâtir un plan d'action pour un management de qualité

MODULE 3 : MARKETING ET ACTION COMMERCIALE

Utiliser les composantes du marketing appliqué à une entreprise afin d'agir dans la fonction Marketing | Analyser un marché | Décider des orientations stratégiques pour la fonction Marketing et définir les moyens opérationnels | Construire une offre en produits et en services | Elaborer un plan Marketing | Elaborer un Plan d'Actions Commerciales et en conduire la mise en œuvre | Construire une stratégie de communication | Manager une équipe commerciale

MODULE 4 : MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

Se référer aux principaux éléments de la législation sur la fonction Ressources Humaines | Construire, analyser et faire évoluer une organisation du travail dans ses aspects collectifs et individuels | Conduire l'évolution des compétences et des carrières en référence à la stratégie de l'entreprise en définissant une GPEC (Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences) ou en contribuant à sa déclinaison | Mettre en place et/ou mettre en œuvre de façon cohérente les entretiens (annuel, professionnel) | Contribuer à la définition et à la réalisation du plan de formation | Décliner les accords d'entreprise dans son management de service et d'équipe | Agir dans un contexte de RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises) et de diversité

MODULE 5 : COMPTABILITÉ ET FINANCE

Interpréter un bilan | Interpréter un compte de résultat | Etablir la relation entre le résultat économique et le résultat financier | Etablir les coûts | Construire un budget | Construire un document financier prévisionnel | Définir les conditions d'investissement et les modes de financement pour participer aux décisions

MODULE 6 : INTERNATIONALISATION

Situer l'entreprise et son marché dans un contexte international | Définir les conditions d'un développement de l'entreprise dans une dimension internationale | Mettre en œuvre les modalités d'accès à l'export | Planifier les processus et la mise en œuvre des actions par les outils adaptés | Utiliser les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication dans un projet de développement à l'international

MODULE 7 : MANAGEMENT D'ÉQUIPE

Pour manager des équipes dans le cadre de projets, le titulaire doit :

Affirmer son leadership par son mode de management | Adopter un mode de management en adéquation avec le contexte et les objectifs de ce management | Créer une dynamique de groupe dans une unité de travail et autour d'un projet | Contribuer à l'évolution des collaborateurs en prenant en compte les besoins collectifs et individuels | Développer, par son management, la motivation de ses collaborateurs | Préparer et animer des réunions, en valoriser les décisions dans l'action



PHOTOS CREDITS: NICOLAS JOUBARD / RENNES SCHOOL OF BUSINESS 2016-2017 / NON-BINDING DOCUMENT / PRINTED ON RECYCLED PAPER