

**ESC**  
CLERMONT

**FORMATION  
CONTINUE**

CATALOGUE

# FORMATIONS 2024

MODULES COURTS  
PARCOURS CERTIFIANTS / DIPLÔMES  
DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES



# ÉDITO



**Mariella GATINIOL PAYSAL**

Responsable Formation Continue  
mariella.paysal@esc-clermont.fr

À l'heure où la transformation semble être la seule constante, la capacité à se former tout au long de la vie apparaît comme un véritable atout distinctif à tous les niveaux, le levier d'une performance durable individuelle et collective. Elle offre à chaque salarié l'opportunité de renforcer son employabilité et sa mobilité professionnelle, aux demandeurs d'emploi de concrétiser leur reconversion et aux entreprises d'acquérir des compétences différenciantes pour innover et créer de la valeur.

Aussi, notre École poursuit-elle son engagement proactif à vos côtés pour soutenir les évolutions majeures des organisations, piloter les transformations, anticiper au mieux les changements des métiers, répondre aux défis de demain et vous permettre de prendre des décisions éclairées, qui profiteront ensuite à toute la société !

Notre expertise et nos méthodes pédagogiques sont au cœur de notre engagement qualité. Que vous optiez pour un diplôme, une formation certifiante ou un module court qualifiant, nous vous garantissons une expérience d'apprentissage immersive et résolument transformatrice !

L'ensemble de nos programmes est soigneusement élaboré dans le but de vous permettre de vous épanouir aussi bien sur le plan professionnel que personnel.

NOTRE ÉCOLE EST CERTIFIÉE :



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification a été déléguée au titre des catégories suivantes :  
• ACTION DE FORMATION  
• ACTION PERMETTANT DE VALIDER LES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE



## SOMMAIRE

### **P04 > LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES RESCCLERMONT**

**P4 >** Notre approche pédagogique

**P8 >** Une offre modulaire et capitalisable

### **P06 > FORMATIONS INTER-ENTREPRISE**

### **P12 > NOS DIPLÔMES**

### **P16 > NOS CERTIFICATS**

#### **10 THÉMATIQUES FONCTIONNELLES : EXPERTISES MÉTIER ET COMPÉTENCES TRANSVERSES**

**P16 >** Management d'équipe

**P20 >** Développement personnel et professionnel

**P22 >** Ressources Humaines et transformation des organisations

**P26 >** Management de projet et agilité

**P28 >** Stratégie et business intelligence

**P32 >** Vente et développement commercial

**P36 >** Marketing - Communication - Communication digitale

**P44 >** RSE

**P46 >** Finance - Contrôle de gestion - Comptabilité

**P52 >** Efficacité opérationnelle (Management des opérations, Achats - Supply chain - SI)

**P60 >** Innovation, intra et entrepreneuriat

#### **3 THÉMATIQUES SECTORIELLES**

**P54 >** Sanitaire et social

**P56 >** Sport business

**P58 >** Mobilité

### **P68 > FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE**

### **P84 > LES AUTRES SERVICES DE LA DIRECTION ENTREPRISES & DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE**

### **P85 > NOUS CONTACTER**



# NOTRE APPROCHE PÉDAGOGIQUE

« La richesse de nos formations ESC Clermont BS repose dans la conjugaison d'un apport méthodologique et conceptuel solide et de la capacité de nos intervenants à vous accompagner au plus près de vos besoins et de votre réalité professionnelle. »

- Une ludo-pédagogie plaçant l'apprenant au cœur de l'apprentissage dans une visée de co-construction du savoir
- L'apprentissage abordé comme une activité sociale et interactive
- Des programmes modernes qui s'adaptent aux actualités sociétales, intégrant les outils digitaux et la prise en compte des limites planétaires

## CHIFFRES CLÉS

**35** ans  
d'expérience

**1675** participants  
en 2022-2023

**25** certificats  
de compétences

**2** diplômes



### NOS ENSEIGNANTS-CHERCHEURS

Ils produisent des travaux scientifiques sur l'ensemble des disciplines de gestion et de management et nourrissent ainsi nos formations avec le recul des pratiques et méthodes observées dans différentes organisations.

Leurs approches apportent des points de repères, des grilles de lecture et une caution scientifique aux contenus de nos formations.

### NOS FORMATEURS PRATICIENS

Ils ont des expériences professionnelles avérées dans les domaines d'expertise qu'ils enseignent et vous permettent de conforter et mettre à jour vos pratiques au travers d'outils et de méthodes ciblées, en phase avec vos situations professionnelles.

### NOS SINGULARITÉS

- Des contenus de formation qui s'appuient sur l'expérience d'une Grande École de Management avec les **plus hauts niveaux de reconnaissance nationale et internationale**
- Une **équipe d'ingénieurs pédagogiques dédiée** qui vous accompagne à chaque étape de votre projet de formation
- Des formations **courtes et modulaires, capitalisables** dans le temps pour mener, si besoin, au diplôme
- Un **référentiel actualisé chaque année**, en lien avec des dirigeants et managers de notre écosystème

### NOS PARTIS PRIS PÉDAGOGIQUES

- Partir de votre **réalité professionnelle et de votre contexte**
- Concevoir, dans le cadre de la formation, **le plan d'action à mettre en œuvre** dans votre entreprise
- Apporter des **réponses en termes d'usages, d'outils et de méthodes pratiques**
- Partager **les bonnes pratiques entre pairs**

*Nous apprécions les qualités d'écoute et d'adaptation de l'Équipe Formation Continue à nos besoins : un référent unique prend en charge nos demandes, de l'ingénierie de formation à la mise en œuvre de l'action. Les processus et la communication sont fluides et nous permettent de mettre en place des actions au plus près des besoins de nos collaborateurs, tout en proposant des modalités ou contenus s'appuyant sur les recherches d'innovations managériales et les expériences menées avec d'autres groupes ou entreprises. Nous sommes sensibles à la pédagogie de l'ESC Clermont BS, centrée sur les personnes, qui se retrouve dans l'attention portée à l'écoute des besoins et à l'accompagnement.*

**François GRALL,**  
Adjoint au Directeur, délégué RH ENEDIS







# FORMATIONS **INTER-ENTREPRISE**

## **DES PROGRAMMES CONÇUS POUR RÉPONDRE À CHAQUE BESOIN**

Peu importe où vous en êtes dans votre carrière, vous aurez toujours besoin d'acquérir, de développer, de renforcer ou de mettre à jour des compétences. Explorez notre offre de programmes courts certifiants pour répondre à vos besoins spécifiques et pour vous permettre de vous former tout au long de votre vie.



# UNE OFFRE MODULAIRE & CAPITALISABLE

Nos programmes de formation sont conçus selon une approche certifiante et diplômante, éligible au Compte Personnel de Formation (CPF) :

- Nos différents modules de formation sont **capitalisables** pour l'obtention d'un ou plusieurs certificats de compétences.
- Chaque certificat correspond à un bloc de compétences définies dans le cadre de nos **programmes diplômants**, à savoir le **MS GRH** et le **MBA-Executive Master en Management**, tous deux inscrits au RNCP. Ainsi, le collaborateur bénéficie d'une certification reconnue, capitalisable au sein de nos diplômes.

Cette construction de l'offre permet à la fois d'assurer la maîtrise des compétences à court terme et d'inscrire les collaborateurs dans une logique d'adaptation permanente à l'évolution de leur métier.



## LES 3 FORMATS DE L'INTER-ENTREPRISE

### MODULE

- Large choix de thématiques dans notre catalogue (nous consulter)
- Capitalisation possible dans les certificats
- Montée en compétences spécifique et rapide

### CERTIFICAT

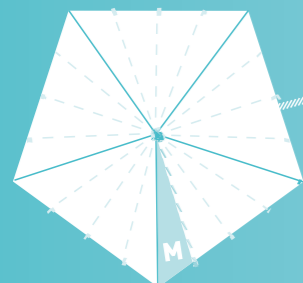
- Validation et reconnaissance des compétences acquises
- Capitalisation possible dans nos diplômes
- Temps de la prise de recul et de la mise en action
- Mise à jour de vos pratiques selon les évolutions des métiers
- Accès à la plus grande bibliothèque numérique européenne dédiée au management d'entreprise (Scholarvox)
- Financement possible par le CPF

### DIPLÔME

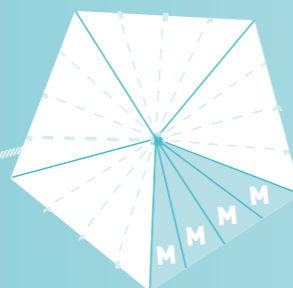
- L'obtention d'une qualification supérieure, valorisante et gage d'employabilité
- Les services associés d'une Grande École (Career Lab, Infolab,...) et l'accès à vie au réseau des diplômés ESC Clermont Alumni
- La possibilité d'appréhender l'entreprise dans sa globalité et de développer ses compétences transverses
- Accessible par la VAE
- Financement possible par le CPF



**D** | DIPLÔME  
**C** | CERTIFICAT  
**M** | MODULE



CAPITALISATION DE MODULES POSSIBLES



4 MODULES = 1 CERTIFICAT



CAPITALISATION DE CERTIFICATS POSSIBLES



5 CERTIFICATS = 1 DIPLÔME







## LES DIPLÔMES

# VAE INDIVIDUELLE



### NOTRE APPROCHE

La VAE est un moyen d'obtenir une reconnaissance officielle de vos compétences et d'accéder à une qualification supérieure sans passer par une entrée en formation. La VAE vous permet d'obtenir un diplôme en prouvant que vous avez déjà acquis les compétences visées, en valorisant votre expérience professionnelle. La VAE est un vrai processus d'apprentissage car en revisitant sa pratique, on l'enrichit, surtout si l'on cherche à l'éclairer avec de nouveaux concepts. Séduisante, la VAE est un processus exigeant mais elle peut être un vrai tremplin professionnel en vous permettant d'acquérir un diplôme et en transformant au fur et à mesure de la démarche votre identité professionnelle.

### LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Une recevabilité sous forme d'entretien conseil permettant de comprendre le référentiel de compétences et d'asseoir la faisabilité de sa démarche
- Un **suivi individuel** et un appui méthodologique par un accompagnateur VAE qui suit le candidat dans le bilan et l'analyse de ses compétences
- L'accès aux ressources de l'InfoLab de l'École pour s'inspirer, revisiter ses pratiques à l'aune de nouvelles lectures

#### Sont accessibles par la VAE :

- **L'Executive Bachelor, manager de projets commerciaux et digitaux** (visé Bac+3, grade de licence, RNCP niveau 6)
- **Le MBA-Executive Master en Management** (visé Bac+5, grade de master, RNCP niveau 7)
- **Le MS GRH et innovation managériale** (RNCP niveau 7)

### MÉTHODOLOGIE

- 1 L'éligibilité** est réalisée par l'École sur la base d'un CV détaillé. Le candidat a alors accès au référentiel de compétences et entame un premier travail réflexif pour identifier des activités en lien avec ce référentiel.
- 2 La recevabilité** est ensuite établie dans le cadre d'un entretien conseil avec le candidat. Le jury en dialoguant avec le candidat s'assure que son expérience couvre bien le référentiel de compétences du diplôme visé. Il émet pour chaque bloc un avis de faisabilité.
- 3 Le travail de rédaction** du dossier VAE commence dès lors que la candidature est jugée recevable. Le candidat pourra alors s'appuyer sur un guide méthodologique expliquant comment rédiger chaque partie du dossier via des conseils pratiques.
- 4 L'accompagnement** est facultatif de par la loi ; il vous sera néanmoins proposé pour vous aider à construire votre dossier. Il consiste en :
  - Une aide à la rédaction des pièces du dossier,
  - Une aide à la formulation de l'expérience,
  - Une préparation à l'entretien avec le jury.
- 5 La validation** du dossier est soumise à un jury dont la composition garantit une présence significative de professionnels. L'évaluation du jury se fonde sur le dossier et un entretien avec le candidat.
- 6** La décision du jury :
  - **La validation totale** : le jury attribue le diplôme, titre visé.
  - **La validation partielle** : le jury se prononce sur les compétences acquises et celles devant faire l'objet d'une formation complémentaire.

#### PUBLIC

Toute personne qui souhaite faire reconnaître son expérience professionnelle acquise pour valider ses compétences

#### PRÉ-REQUIS

- Expérience significative en lien avec le diplôme sous réserve de recevabilité quelle que soit la nature de l'expérience : salariée, non salariée, bénévole ou volontaire
- Qualités rédactionnelles

#### PRIX

- Frais de dossier - inscription : 200 €
- Jury de recevabilité : 450 €
- Jury de validation : 1 200 €
- Accompagnement 14 h (facultatif recommandé pour le Bachelor) : 1 950 €
- Accompagnement 18 h (facultatif recommandé pour le Master) : 2 250 €

#### RYTHME & DURÉE

1 an (maximum 18 mois) avec un planning de travail et de RDV à fixer avec son accompagnateur



# EXECUTIVE MASTER EN MANAGEMENT



BEST SELLER

## NOTRE APPROCHE

Le programme Executive Master en Management, au-delà d'une formation, est une immersion passionnante qui vous accompagne dans votre évolution personnelle. C'est l'opportunité de développer votre vision à 360° des organisations, d'aiguiser votre esprit critique et votre créativité pour saisir les opportunités émergentes. Devenez un leader audacieux et responsable, prêt à façonner l'avenir. Transformez votre avenir professionnel avec l'ESC Clermont BS.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- **Prendre du recul** sur ses pratiques professionnelles et managériales, en s'appuyant sur des connaissances approfondies en management
- **Développer** une vision globale et stratégique de l'entreprise, dans un environnement complexe et incertain
- **Acquérir** des outils et méthodes de diagnostic et d'analyse, utiles à la prise de décision et au pilotage stratégiques et opérationnels
- **Renforcer** sa capacité à innover et à créer de la valeur pour son organisation
- **Développer** son leadership et sa capacité à animer des équipes et des projets

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Le plus haut niveau de reconnaissance pour un diplôme en France (Visé Bac+5, Grade de Master, RNCP) et à l'international (double accréditation internationale AACSB et AMBA)
- Un double diplôme : Master et MBA
- Une formation de haut niveau permettant de développer une vision transversale de l'entreprise et d'identifier des gisements de valeur, d'allier performance managériale, stratégique et opérationnelle
- Un apprentissage qui se nourrit de l'expérience des intervenants et du parcours des autres participants de la formation
- Pour les entreprises, l'opportunité de valoriser et fidéliser leurs collaborateurs



## TÉMOIGNAGE

"J'ai eu l'opportunité de changer de poste avant la fin de la formation pour obtenir un statut de cadre et faire de la gestion de projets et du management fonctionnel dans le cadre de la transformation digitale de mon groupe."

Que ce soit à court, moyen et long terme, cette formation développe assurément l'employabilité, la capacité d'adaptation et la capacité d'accéder à des postes de direction. En faisant le choix du MBA-Executive Master en Management, il faut se préparer à vivre une aventure qui transforme."

Yoan Lefèvre, promo 2023 | Ingénieur Processus, Groupe Michelin

### PUBLIC

Professionnels (gestionnaires, commerciaux, ingénieurs, professionnels de la santé...), en activité ou en reconversion professionnelle, souhaitant **faire évoluer leur carrière** vers des fonctions de management ou des postes de direction

### PRÉ-REQUIS

- Bac+2 avec une expérience d'au moins 8 ans
- Bac+3 avec une expérience d'au moins 6 ans
- Bac à titre dérogatoire et par la VAPP
- Accès possible par la VAE, partielle ou totale

### PRIX

- 19 500 € dispensés de taxes
- Éligible au CPF

### RYTHME & DURÉE

- 665 h
- 18 mois à raison de 4 à 5 jours par mois
- Rentrée en septembre
- Accès possible par capitalisation des blocs de compétences du diplôme (et sous réserve de satisfaire aux prérequis – nous consulter)

## PROGRAMME

### ANNÉE 1

#### CERTIFICAT 1 | 112H + 25H E-LEARNING

##### LES FONDAMENTAUX DE GESTION DES ORGANISATIONS

###### CONTENUS

Indispensable à la formation des managers, ce bloc est le socle du savoir managérial. Il permet d'acquérir de solides notions dans toutes les grandes fonctions des entreprises.

#### CERTIFICAT 2 | 84H

##### MANAGEMENT DE LA COMPLEXITÉ

###### CONTENUS

Ce certificat vous familiarise aux nouveaux enjeux et nouvelles opportunités de votre environnement, pour mieux anticiper ses mutations et les problématiques de demain, tout en favorisant un travail sur soi et sur ses pratiques managériales.

#### CERTIFICAT 3 | 98H

##### PILOTAGE ET CRÉATION DE VALEUR

###### CONTENUS

Ce certificat permet d'acquérir les outils du pilotage de façon stimulante : chaque module correspond à une grande problématique d'entreprise et non à une discipline académique, au plus près des enjeux réels des organisations.

### ANNÉE 2

#### CERTIFICAT 4 | 189H

##### MAJEURE FONCTIONNELLE OU SECTORIELLE

###### CONTENUS

L'Executive Master en Management vous propose un choix de 15 majeures fonctionnelles ou sectorielles pour correspondre au mieux à votre projet et à vos attentes. C'est l'opportunité d'enrichir votre expertise ou de vous ouvrir à de nouvelles opportunités métier.

#### CERTIFICAT 5 | 112H

##### SYNTHÈSE STRATÉGIQUE ET MANAGÉRIALE

###### CONTENUS

Durant ce certificat, vous développez votre esprit de synthèse, votre capacité à mobiliser vos savoirs et compétences, avec un temps fort : réaliser une mission conseil pour une PME en développement (Marketing, RH, Finance et synthèse stratégique).

#### PROJETS TRANSVERSES

Business Game, Mission Conseil, Anglais, Développement professionnel.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Expérience de formation mêlant expérimentations, temps réflexifs, temps de partage entre pairs et apports théoriques : Business Game, Mission conseil, mémoire
- Une formation qui place l'apprenant au cœur de l'apprentissage dans une visée de co-construction du savoir

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificat d'enseignement fait l'objet d'une évaluation spécifique. Les modalités d'évaluation, définies par le Responsable de chaque module en accord avec le Responsable du Programme, peuvent être les suivantes : examen oral, examen écrit (étude de cas, questions sociétales...) et travaux d'application.



Le MBA – Executive Master en Management permet la validation du « Diplôme visé Bac+5 - Grade de Master – Programme Grande École », de niveau 7, inscrit au RNCP sous le numéro n°36567





# MASTÈRE SPÉCIALISÉ GESTION DES RESSOURCES HUMAINES & INNOVATION MANAGÉRIALE

## NOTRE APPROCHE

Les managers et les professionnels des Ressources Humaines sont associés pour accompagner le changement et soutenir les équipes dans un contexte incertain afin qu'elles deviennent plus autonomes, plus agiles, plus engagées et plus responsables. Ils auront ensemble un rôle déterminant dans l'émergence de nouveaux modèles de collaboration pour la performance globale des entreprises.



## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- **Élaborer** une politique de management des ressources humaines en tenant compte des limites planétaires
- **Organiser** la concertation et le dialogue social en intégrant les apports de la démocratie participative
- **Accompagner** les managers dans la mise en place d'un système de management responsabilisant au service de nouveaux métiers
- **Concevoir et piloter** les opérations liées à la gestion et au développement des emplois et des compétences
- **Superviser** la gestion administrative du personnel et garantir le respect du droit du travail
- **Faciliter et accompagner** les changements du travail, de l'emploi et des nouvelles formes d'organisation du travail dans la philosophie du CARE

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- La seule formation de niveau Bac+6 regroupant l'ensemble des innovations du domaine RH et managérial dans une perspective commune de responsabilisation
- Un enseignement professionnalisant et de haut niveau académique mêlant l'expertise de praticiens et d'enseignants-chercheurs permettant de couvrir l'ensemble des problématiques RH et managériales actuelles sous différents angles
- Un accès privilégié à toutes les conférences professionnelles organisées autour des grandes évolutions de l'entreprise par l'ESC Clermont Business School et ses partenaires
- Un ancrage fort dans l'approche dédiée aux PME
- Une approche innovante tournée vers l'expérimentation : chantiers pédagogiques menés au sein d'organisations, quatre mois d'immersion minimum en entreprise

### PUBLIC

Professionnels des métiers de la relation humaine (RH, CEP et accompagnement, manager...), en activité ou en reconversion professionnelle, souhaitant consolider leurs pratiques dans un contexte de transformations profondes du travail et des organisations

### PRÉ-REQUIS

- Bac+5 ou Bac+4 avec 3 ans d'expérience professionnelle
- Professionnels d'un niveau académique infra, sur dossier et dans la limite de 30 % des effectifs du programme

### PRIX

- 11 500 € dispensés de taxe
- Possibilité de suivre les certificats « à la carte » : 3 000 € le certificat

### RYTHME & DURÉE

- 448 h (+ 4 mois d'immersion professionnelle, réalisable dans son entreprise)
- 4 mois à raison de 4 à 5 jours par semaine
- Rentrée mi-octobre



BEST SELLER

## PROGRAMME

### CERTIFICAT 1 | 87.5H

#### GÉRER LES RESSOURCES HUMAINES

##### CONTENUS

Indispensable à la formation des managers, ce bloc est le socle du savoir managérial. Il permet d'acquérir de solides notions dans toutes les grandes fonctions des entreprises.

### CERTIFICAT 2 | 87.5H

#### DÉVELOPPEMENT RH ET ACCOMPAGNEMENT DES MOBILITÉS PROFESSIONNELLES

##### CONTENUS

Acquérir les outils et la posture pour l'orientation professionnelle tout au long de la vie et l'accompagnement des mobilités professionnelles.

### CERTIFICAT 3 | 87.5H

#### ÉLABORER ET MENER UNE POLITIQUE RH RESPONSABILISANTE

##### CONTENUS

Explorer des fondements théoriques solides et des pratiques vertueuses pour élaborer et développer des politiques RH au service de l'humain et de la planète.

### CERTIFICAT 4 | 87.5H

#### MANAGER LES HOMMES ET LES ÉQUIPES

##### CONTENUS

Acquérir les principes, méthodes et outils pour manager avec recul et respect les Hommes et les équipes.

### CERTIFICAT 5 | 87.5H

#### INTÉGRER LES INNOVATIONS MANAGÉRIALES ET SOCIALES DANS SA PRATIQUE PROFESSIONNELLE

##### CONTENUS

Avoir une vision de l'ensemble des innovations managériales et sociales, questionner ces nouvelles pratiques, s'impliquer dans des projets de transformation auprès d'organisations.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apport méthodologiques et de bilans de vos pratiques avec des exercices stimulants : thèse professionnelle, inter-chantiers, conférences et événements
- Une pédagogie expérientielle qui favorise la prise de recul, le partage entre pairs, avec des apports ciblés et actionnables

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificat d'enseignement fait l'objet d'une évaluation spécifique. Les modalités d'évaluation, définies par le Responsable de chaque certificat en accord avec le Responsable du Programme, peuvent être les suivantes : examen oral, examen écrit (étude de cas, questions sociétales...) et travaux d'application.



Le programme Mastère Spécialisé en Gestion des Ressources Humaines & Innovation Managériale permet la validation du titre professionnel « Manager des Ressources Humaines (MS) » de niveau 7, inscrit au RNCP sous le numéro 36361



# MANAGER LES HOMMES ET LES ÉQUIPES

## NOTRE APPROCHE

Entreprises libérées, délibérées, organisations post-managériales, manager-coach, manager facilitateur, développeur, servant leadership, leadership partagé... autant de nouvelles manières d'occuper l'autorité et de signes d'un besoin de renouvellement des pratiques managériales.

Est-ce pour autant un vrai renouveau ou un besoin de revenir à l'essence même du management ? Celui qui donne du sens, crée des dynamiques collectives, valorise le potentiel humain, incarné par un manager à l'écoute, bienveillant, au plus proche des besoins de ses collaborateurs et de leur développement.

Ce certificat propose de partager le meilleur des pratiques managériales, capables de favoriser l'engagement de chacun au service du collectif. Il s'agit aujourd'hui pour les managers de responsabiliser avec intelligence et respect leurs collaborateurs, d'accompagner et d'établir un niveau de confiance qui permette à chacun de prendre, avec responsabilité, des initiatives susceptibles de contribuer au développement de la performance globale de l'organisation.

«

*Vivante, rythmée et actionnable, cette formation (re)donne les clés de compréhension et d'appropriation de son rôle de manager !*

*« Remettre en question ses certitudes pour occuper son rôle en confiance »*

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Renforcer sa **posture managériale** pour créer des dynamiques individuelles et collectives
- Incarner un **leadership inspirant** en misant sur le sens
- **Co-construire** avec son équipe une vision du futur
- **Piloter la performance** en impliquant son équipe dans la définition et l'atteinte des objectifs
- **Gérer les situations managériales individuelles et collectives avec recul et pragmatisme**
- **Communiquer avec impact et cohérence** auprès de son équipe, de sa direction, en transverse et auprès de l'ensemble des parties prenantes
- **Accompagner le changement** en favorisant l'appropriation et l'implication
- **Optimiser la gestion du temps**, de ses priorités et de celles de l'équipe
- **Accompagner le développement des personnes**
- Mettre en place une **dynamique de responsabilisation**

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Une pédagogie active permettant aux participants d'occuper la posture de manager pendant la formation
- Une expérience de formation permettant de vivre la force du collectif et du partage entre pairs
- Les apports les plus récents en matière de responsabilisation et de nouvelles pratiques managériales

### PUBLIC

Ce certificat s'adresse aux managers et aux salariés en évolution souhaitant renforcer leur légitimité et faire évoluer leur posture et leur pratique managériales.

### PRÉ-REQUIS

Expérience managériale en entreprise ou dans un autre contexte (activité associative ou secteur public)

### PRIX

- 3 500 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 8 jours + ½ journée pour la certification
- 3 modules de 1 à 4 jours sur 4 mois



BEST SELLER



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 4 JOURS

#### MANAGEMENT RESPONSABILISANT ET LEADERSHIP

##### CONTENUS

- Réaliser un bilan de son mode de fonctionnement managérial
- Développer ses compétences pour occuper pleinement son rôle dans les dimensions interpersonnelle et collective
- Acquérir les méthodes et outils d'un management responsabilisant

### MODULE 2 | 3 JOURS

#### COMMUNICATION POSITIVE ET GESTION DES CONFLITS

##### CONTENUS

- Prendre du recul sur son mode de fonctionnement relationnel
- Développer ses capacités relationnelles et comportementales au service de son rôle de manager
- Gérer les situations managériales individuelles et collectives y compris les situations de conflit

### MODULE 3 | 1 JOUR

#### L'ACCOMPAGNEMENT DU CHANGEMENT

##### CONTENUS

- Comprendre les étapes du changement et ce qu'elles impliquent
- Comprendre son rôle de manager pour accompagner son équipe et ses équipiers dans toutes les phases du changement

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Des apports méthodologiques et des fiches-outils pouvant être rapidement mis en application concrète sur le terrain
- La construction d'un plan personnel de développement managérial tout au long du parcours, basé sur des outils de connaissance de soi et des temps réflexifs permettant de faire le point sur ses compétences managériales et d'identifier ses axes de progrès

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Un auto-positionnement permettant de mesurer les acquis de la formation
- Un projet de développement de ses compétences soutenu à l'oral



Bloc de compétences n°8  
« Manager le travail, les hommes et les équipes »,

capitalisable dans le diplôme MBA  
« Executive Master en Management »,  
visé Bac+5, Grade de Master,  
RNCP niveau 7 n° 36567



# MANAGER AVEC LA POSTURE DE COACH

BEST SELLER

## NOTRE APPROCHE

Le rôle du manager est de plus en plus centré sur l'accompagnement du développement du potentiel de ses équipiers et de son équipe. Cette formation propose de découvrir et d'expérimenter les méthodes et outils pour intégrer la posture de coach dans son management. Elle a été construite à partir des référentiels de l'EMCC France, 1<sup>re</sup> fédération des professionnels de l'accompagnement en France, et vous propose une sélection des meilleurs outils de coach au service du rôle de manager.

École adhérente de l'EMCC France

**EMCC FRANCE**  
European Mentoring & Coaching Council

## PROGRAMME

### DISTANCIEL

#### AUTODIAGNOSTIC

##### CONTENUS

Évaluer ses forces et axes de travail pour occuper la posture de coach

### JOUR 1

#### FONDAMENTAUX DE LA POSTURE DE COACH POUR MANAGER

##### CONTENUS

Différences entre manager et coach  
Pourquoi et dans quelles situations adopter la posture de coach  
Fondements de la posture de coach pour manager  
Partage et expérimentation des outils du coach : écoute active, renforcement, questionnement, feedback

#### DISTANCIEL : En aval de la formation/Distanciel

Ressources et espace d'échange avec le formateur et les participants sur l'analyse de pratiques

### PUBLIC

Tout manager qui souhaite intégrer la posture de coach dans son management et renforcer son rôle de développeur du potentiel de ses équipes et de ses équipiers. Une poursuite possible du certificat « Manager les hommes et les équipes »

### PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience managériale et l'intention d'axer son management vers l'accompagnement du développement de chacun

### PRIX

1 900 € pour les 4 jours

### RYTHME & DURÉE

• 4 jours  
• 3 jours en présentiel  
+ 1 jour distanciel

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Adopter une **posture de coach** pour enrichir son management et développer son leadership
- Utiliser les cadres de référence et les **outils du coaching** pour créer les conditions de l'autonomie et du **développement de ses équipiers**
- Renforcer son **efficacité managériale individuelle et collective**

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- L'expérimentation de la posture de coach et de coaché en formation à partir de situations amenées par les participants
- Un travail sur la posture de coach grâce à des autodiagnostic et de nombreuses mises en situation
- Des autodiagnostic et des feedbacks continus pour améliorer sa pratique
- La mise à disposition d'une boîte à outils « Posture de coach pour manager » mobilisable pendant et après la formation

### JOUR 2

#### PRATIQUER LA POSTURE DE COACH

##### CONTENUS

Comment identifier ses propres points forts et ceux de ses équipiers  
Partage et expérimentation de plusieurs méthodes de questionnement  
Outils pour auto évaluer sa pratique  
Élaboration de votre plan d'action

### JOUR 3

#### PARTAGER SA PRATIQUE ET RÉALISER SON BILAN

##### CONTENUS

Partage avec ses pairs sur la mise en pratique de la posture de coach  
Approfondissement de la pratique des outils et apports méthodologiques complémentaires





# DÉVELOPPER SON LEADERSHIP ET LES DYNAMIQUES DE COOPÉRATION

## NOTRE APPROCHE

Dans un environnement en perpétuel changement, de plus en plus complexe, marqué par une intensification des interdépendances nécessaires pour relever des défis communs d'ordre économique, social et environnemental, **les qualités relationnelles, de créativité et de coopération sont devenues essentielles.**

Ces dernières années, les manières d'incarner le leadership ont beaucoup évolué : se développent des modes de leadership plus ouverts, plus inclusifs, plus partagés qui laissent plus de place à la force du collectif et au développement du potentiel de chacun.

Ce certificat vous permettra de faire le bilan sur vos « soft skills » et talents et de déceler des axes de développement professionnel et personnel.

Chacun sera amené à **prendre conscience de son potentiel de leadership pour l'actualiser et développer les conditions d'un leadership partagé et inclusif.** Il s'agira d'élaborer des pistes d'action en s'appuyant sur des leviers comme développer son authenticité, son écoute, sa confiance, sa vision personnelle, son courage, son pouvoir d'agir, son empathie et son ouverture.

Ces leviers seront activés et conscientisés grâce une méthode de connaissance de soi puissante, intuitive et collective, éprouvée depuis plus de 20 ans : la méthode Persona. **En même temps que vous vivrez cette expérience, vous bénéficierez de grilles de lecture des comportements individuels et collectifs basées sur les dernières recherches en sciences cognitives et leadership.**

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- **Agir de manière congruente en conscience de soi** et de l'ensemble de ses potentiels en mobilisant ses capacités d'agilité comportementale
- Favoriser l'**engagement** en développant ses **capacités d'écoute**, de reconnaissance et de feedback
- **Renforcer sa confiance** pour oser prendre sa place et permettre aux autres de prendre la leur
- **Créer les conditions de la coopération et de l'innovation** en favorisant l'ouverture, la curiosité et l'inclusion
- **Impulser des dynamiques apprenantes** en modélisant ses expériences et celles des autres
- **Réaliser un plan d'action** personnel à partir des dernières approches de développement personnel et de développement des collectifs

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Approche originale et expérientielle faisant appel aux ressentis et aux ressources profondes via les masques de la méthode Persona
- Expérience collective d'apprentissage et de coopération modélisante
- Une approche basée sur les dernières recherches en sciences cognitives et théories des organisations

### PUBLIC

Ce certificat s'adresse à toute personne qui souhaite développer son leadership et ses capacités relationnelles, adaptatives et émotionnelles

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### PRIX

- 3 500 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 8 jours + 1/2 journée pour la certification
- 3 modules de 2 à 3 jours sur 4 mois



Credit Photo © Mindandi, Freepik

## PROGRAMME

### MODULE 1 | 3 JOURS

#### OPTIMISER SON AGILITÉ COMPORTEMENTALE

##### CONTENUS

- Prendre conscience de ses modes comportementaux et de ses ressources profondes
- Poser son diagnostic : modes systématiques, inhibés, à révéler
- Développer de nouveaux comportements au service de son propre développement et de celui du collectif

### MODULE 2 | 3 JOURS

#### APPRENDRE DE SES ÉCHECS ET COMPLÉTER SES RÉUSSITES

##### CONTENUS

- Identifier ses zones d'excellence et ses propres stratégies de réussite
- Identifier ses espaces de progression et ses ressources internes et externes pour atteindre ses objectifs
- Reconnaître l'excellence de l'autre, le questionner pour faire émerger ses stratégies de réussite et en extraire des pistes d'action pour soi-même et le collectif

### MODULE 3 | 2 JOURS

#### EXERCER SON LEADERSHIP AVEC INTÉGRITÉ AU SERVICE D'UNE DYNAMIQUE COLLECTIVE ET DE NOUVEAUX POSSIBLES

##### CONTENUS

- Clarifier et comprendre sa manière d'incarner le leadership
- Identifier les mouvements fondamentaux d'un leadership d'équipe
- Faire un bilan sur ses besoins éventuels de moduler son leadership
- S'inspirer de modèles de leadership pour soutenir l'exercice de son leadership
- Élaborer des pistes d'actions pour prendre place dans son système

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Expérience de formation mêlant expérimentations, temps réflexifs et temps de partage et d'intégration

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Un auto-positionnement permettant de mesurer les acquis de la formation
- Formalisation d'un plan d'action et soutenance



Bloc de compétences n°9  
« Analyser et renforcer ses pratiques et postures au travail et/ou celles de son équipe, tout au long de la vie »,

capitalisable dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567



# MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX RH

## NOTRE APPROCHE

La Gestion des Ressources Humaines est plus que jamais un pilier stratégique de l'entreprise. Elle se décline en pratiques clairement identifiées qui s'inscrivent dans des politiques RH, qui ont la responsabilité de faire vivre un modèle social favorisant l'engagement et l'épanouissement des collaborateurs(trices), au service d'une performance globale.

Ce certificat permet d'intégrer les enjeux de la fonction RH, de maîtriser les bases techniques et concrètes de la GRH et de développer une capacité de recul pour exercer ses fonctions de manière humaine et responsable. Vous bénéficieriez de la solide expertise de l'ESC Clermont Business School dans le domaine RH, reconnue pour son pragmatisme et son fort ancrage humaniste.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Intégrer les dimensions humaines et sociales dans l'organisation
- Décliner la **politique RH** de l'entreprise en maîtrisant **les outils & les processus**
- Faire respecter le cadre de la **relation individuelle et collective**, s'appuyer sur le droit du travail pour manager et prévenir les risques juridiques
- Contribuer au **développement des compétences** et accompagner les **mobilités professionnelles**
- Contribuer au **dialogue social**
- Savoir communiquer sur la politique RH en interne et en externe
- Conduire les **entretiens de recrutement, d'évaluation et professionnels**
- Contribuer à la démarche de **qualité de vie au travail** et de prévention des RPS

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Des apports incorporant les évolutions législatives et les innovations sociales en cours
- Un entraînement sur des situations concrètes rencontrées par les participants
- Des conseils personnalisés



Crédit Photo © Freepik

### PUBLIC

Ce certificat s'adresse à toute personne en recherche d'acquisition des fondamentaux RH

### PRÉ-REQUIS

Être en situation managériale et/ou en charge de missions RH

### PRIX

- 3 500 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 8 jours + 1/2 journée pour la certification
- 8 modules d'1 jour sur 4 mois



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 1 JOUR

#### EN JEUX ET PLACE DE LA FONCTION RH DANS L'ENTREPRISE

##### CONTENUS

- Comprendre les grandes évolutions de la fonction RH
- Positionner clairement la fonction dans l'organisation
- Acquérir une méthodologie d'analyse systémique de diagnostic RH
- Explorer les formes de l'innovation sociale

### MODULE 2 | 1 JOUR

#### RECRUTEMENT

##### CONTENUS

- Maîtriser les différents outils de sourcing
- Connaître les règles juridiques et sociétales en matière de recrutement
- Maîtriser les différentes étapes

### MODULE 3 | 1 JOUR

#### BASES DU DROIT SOCIAL

##### CONTENUS

- Acquérir les fondamentaux
- Maîtriser les règles relatives aux différents contrats de travail
- Connaître les règles de base du contentieux prud'homal et le cadre juridique des relations collectives de travail

### MODULE 4 | 1 JOUR

#### FONDAMENTAUX DES RELATIONS SOCIALES

##### CONTENUS

- Comprendre les enjeux et les opportunités du dialogue social
- Acquérir les clés de compréhension pour co-construire le dialogue social
- Adopter la bonne posture et poser un diagnostic des relations sociales dans son entreprise

### MODULE 5 | 1 JOUR

#### CONDUITE DES ENTRETIENS

##### CONTENUS

- Identifier les différences et les complémentarités entre entretiens professionnel et d'évaluation
- Conduire un entretien de A à Z
- Acquérir des méthodes de questionnement

### MODULE 6 | 1 JOUR

#### DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

##### CONTENUS

- Comprendre le contexte du développement des compétences en entreprise, les défis actuels, les difficultés rencontrées
- Appréhender les enjeux d'un plan de formation
- Faire le lien avec la stratégie de l'entreprise et connaître les pratiques mises en œuvre

### MODULE 7 | 1 JOUR

#### POINTS CLÉS DE LA RÉMUNÉRATION POUR MANAGER

##### CONTENUS

- Connaître les mécanismes de rémunération
- Comprendre l'articulation de ses composantes
- Comprendre en quoi la rémunération constitue un levier pour le manager

### MODULE 8 | 1 JOUR

#### PRÉVENTION DES RISQUES PSYCHOSOCIAUX (RPS) ET QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

##### CONTENUS

- Acquérir des compétences opérationnelles en prévention des RPS et Santé Qualité de Vie au Travail
- Outiller les acteurs des RH, de la prévention et de l'encadrement
- Savoir positionner des plans d'action de prévention Santé Travail dans le cadre de la conduite des changements

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apport méthodologiques et de bilans de vos pratiques
- Temps réflexifs permettant la construction de votre plan d'action

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1 quiz par module ou un auto-positionnement permettant de mesurer les acquis de la formation
- Formalisation d'un plan d'action et soutenance
- 1 étude de cas synthétique intégrant tous les process RH pour toute personne qui souhaite obtenir le certificat



Bloc de compétences n°6  
« Concevoir et piloter des solutions de gestion de management en garantissant le cadre légal et les normes qualité »

capitalisable dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567



# DÉVELOPPEMENT RH & ACCOMPAGNEMENT DES MOBILITÉS PROFESSIONNELLES

## NOTRE APPROCHE

Les organisations sont aujourd'hui confrontées à des dérégulations permanentes. Cette nouvelle situation entraîne des ruptures inévitables dans les parcours professionnels. Les individus sont alors dans la nécessité de se redéfinir régulièrement dans leur identité. Dans ce contexte incertain, il est devenu primordial, d'une manière générale, de former plus et mieux pour accompagner l'ensemble des salarié(e)s et des demandeur(se)s d'emploi à l'évolution des métiers et des technologies, de faciliter les transitions d'un emploi à un autre, de sécuriser le parcours professionnel des personnes.

Ce qui oblige les managers, les professionnels de la RH et les autres conseillers en évolution professionnelle à adopter une posture d'empowerment et d'aide à l'orientation.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Réaliser un **diagnostic des compétences** acquises par les personnes tout au long de leur vie professionnelle en mobilisant des techniques et outils pertinents
- **Acquérir les outils et la posture** pour l'orientation professionnelle tout au long de la vie et l'accompagnement des transitions professionnelles
- Co-construire avec les personnes un **projet d'évolution professionnelle** tenant compte des dimensions personnelles et professionnelles
- Effectuer une veille permanente sur les évolutions des métiers et sur les dispositifs de sécurisation professionnelle en vigueur
- Élaborer des **conseils en formation** adaptés au projet des individus
- S'interroger sur sa posture et pratique d'accompagnement

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Un programme co-construit et testé avec des professionnels
- Une approche pluridisciplinaire de la mobilité
- Des intervenants expérimentés
- Des évaluations permettant aux participants d'expérimenter eux-mêmes les méthodes qu'ils vont pratiquer

### PUBLIC

Tous les professionnels concernés par l'orientation professionnelle tout au long de la vie et l'accompagnement des mobilités professionnelles, ainsi que les responsables de la gestion des carrières

### PRÉ-REQUIS

- Avoir une première expérience de management, dans le domaine de la GRH et/ou de l'accompagnement
- Présélection sur dossier + entretien destiné à évaluer les motivations du candidat

### PRIX

- 3 900 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation à la carte

### RYTHME & DURÉE

- 23 jours (162 h)
- 6 blocs de 3 à 5 jours d'octobre à décembre



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 4 JOURS

#### PENSER ET AGIR DANS UN NOUVEAU MONDE

##### CONTENUS

Les mobilités professionnelles  
Stratégie, prospective, ergonomie et mutations du travail

### MODULE 2 | 4,5 JOURS

#### DES COMPÉTENCES AUX CAPABILITÉS, QUELS DISPOSITIFS ?

##### CONTENUS

Gestion préventive et prévisionnelle des emplois et des compétences (GPPEC) et/ou gestion des emplois et des parcours professionnels (GEPP)  
Ingénierie de la formation et développement des compétences  
Les carrières internationales et la gestion des talents

### MODULE 3 | 4 JOURS

#### ACCOMPAGNEMENT, POSTURE ET TECHNIQUES

##### CONTENUS

Anthropologie du projet et orientation professionnelle  
Transitions professionnelles

### MODULE 4 | 8 JOURS

#### LES TECHNIQUES DE COACHING APPLIQUÉES

##### CONTENUS

###### • APPROCHE PAR LES CAS

Expérimenter in vivo les situations de conseil et d'accompagnement de personnes en situation de transition professionnelle en mobilisant tous les concepts et toutes les techniques développés au cours de la formation

###### • VIS MA VIE

Réaliser une semaine d'immersion auprès de spécialistes du conseil en évolution professionnelle ou auprès d'un service RH d'une grande entreprise afin de participer à la réalité du travail de ces professionnels. Adopter une posture réflexive et favoriser l'échange des pratiques avec des praticiens expérimenté(e)s

### MODULE 5 | 2,5 JOURS (18H)

#### DROIT SOCIAL

##### CONTENUS

Comprendre l'environnement juridique des relations individuelles et collectives de travail  
Intégrer la réglementation sociale dans les pratiques managériales au quotidien  
Connaître la législation accompagnant la mobilité des salariés

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Immersives et expérientielles : application in vivo des concepts, outils, techniques mobilisés pendant la formation



Bloc de compétences n°2  
« Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés »,

capitalisable dans le diplôme MBA  
« Executive Master en Management », visé Bac+5,  
Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567

Bloc de compétences n°2  
« Concevoir et piloter les opérations liées à la gestion et au développement des compétences »,

capitalisable dans le diplôme  
MS GRH & innovation managériale,  
RNCP niveau 7 n° 36361



# MANAGER UN PROJET

## NOTRE APPROCHE

Avoir des compétences en gestion de projet est devenu un impératif dans la plupart des domaines d'activité et des fonctions de l'entreprise. Dans un contexte international et multiculturel en croissance permanente, les projets et les changements qu'ils doivent réussir à conduire sont critiques pour l'entreprise. Cette démarche, face à la complexité grandissante dans laquelle les entreprises opèrent, ne s'improvise pas.

Agents du changement, chefs de projet et équipes projet, cette formation, assortie d'une certification de compétences, est conçue pour les salariés souhaitant développer leurs connaissances et améliorer leur capacité à réussir dans une démarche projet exigeante.

Apprenez à identifier les difficultés, les risques, les conditions de succès et ainsi, à renforcer votre leadership et votre efficacité professionnelle dans la gestion de projet.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Gérer des **contextes professionnels** ou des **études complexes, imprévisibles** et qui nécessitent des approches stratégiques nouvelles
- Prendre des responsabilités pour contribuer aux savoirs et aux pratiques professionnelles et/ou pour réviser la **performance stratégique d'une équipe**
- Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des **compétences pluridisciplinaires** dans un cadre collaboratif
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Une appréhension séquentielle/longitudinale du management de projet, tout en apportant des focus spécifiques sur des enjeux clés transverses comme la communication, la gestion des parties prenantes et en intégrant des bonnes pratiques de l'agilité
- Des mises en pratique inspirées des situations concrètes apportées par les participants

### PUBLIC

Managers et salariés en situation de gestion de projet souhaitant renforcer leur compréhension des approches projet et tirer les leçons de leurs expériences pour faire évoluer leur posture et leur pratiques projet. Tout professionnel souhaitant développer sa culture projet.

### PRIX

- 3 000 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 6 jours + 1/2 journée de certification
- 3 modules de 2 jours sur 4 mois

### PRÉ-REQUIS

Toute personne amenée à piloter et coordonner des projets dans ses fonctions



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 2 JOURS

#### INITIER ET LANCER SON PROJET

##### CONTENUS

Identifier le contexte dans lequel vous opérez afin d'adapter votre démarche projet et vous doter des meilleures chances de succès.

Analyser les parties prenantes et bâtir la stratégie de communication projet

### MODULE 2 | 2 JOURS

#### RÉALISER ET SUIVRE SON PROJET

##### CONTENUS

Comprendre les différentes étapes d'une démarche projet adaptées au contexte de l'entreprise  
Mettre en place une dynamique projet et les conditions de réussite

Acquérir des outils collaboratifs et agiles d'animation de projet

Définir et mettre en œuvre des indicateurs pertinents

### MODULE 3 | 2 JOURS

#### ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT ET RÉUSSIR SON PROJET

##### CONTENUS

Piloter la performance : gérer les aléas et adapter les plans d'action, de correction, porter les évolutions

Communiquer avec efficacité au sein de son équipe projet et en transverse

Renforcer votre capacité à détecter et résoudre les risques et difficultés de la gestion de projet au sein de l'entreprise et à accompagner le changement

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports méthodologiques et de bilans de vos pratiques
- Temps réflexifs permettant la construction de votre plan d'action

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1 quiz par module ou un auto-positionnement permettant de mesurer les acquis de la formation
- Soutenance finale de la présentation de son projet et analyse réflexive sur sa mise en œuvre



Bloc de compétences n°4  
« **Conduire des projets pour contribuer à l'innovation et à la transformation des organisations** »,

**capitalisable** dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567



# VERS UNE STRATÉGIE D'ENTREPRISE PERFORMANTE

## NOTRE APPROCHE

Face à un environnement complexe en perpétuel changement, les décideurs doivent faire preuve de prise de recul, de discernement et d'analyse stratégique.

Ce certificat permet de :

- développer les savoir-être et savoir-faire au service de la performance de son entreprise ou organisation,
- renforcer son identité de décideur par un entraînement aux différentes pratiques stratégiques,
- intégrer la prise de recul pour mieux comprendre, décider et piloter.

Le parcours est vécu en petite promo, la rencontre entre pairs de fonctions et d'univers différents stimule la confrontation d'expériences, la prise de recul et la croissance managériale.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Comprendre et analyser les **tendances de l'environnement global** d'une entreprise et/ou d'une activité
- Repérer et évaluer les **risques** et **opportunités**
- Repérer les principales composantes du **business model** d'une entreprise ou d'une activité
- Définir les **orientations stratégiques** (ou y contribuer) et s'assurer des moyens pour leur mise en œuvre
- Proposer des recommandations stratégiques pertinentes et opérationnalisables
- Intégrer l'**éthique** et la RSE dans les projets de développement de l'entreprise
- Intégrer la **dimension internationale** dans l'entreprise
- Identifier des opportunités et favoriser l'**innovation** en stimulant des comportements intra et entrepreneuriaux

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Programme **co-construit par une équipe d'enseignants-chercheurs et de dirigeants d'entreprise** en exercice afin de répondre aux besoins en pilotage stratégique de votre entreprise et aux exigences académiques d'une formation d'enseignement supérieur
- **Apprentissage par l'exploration** : le vécu de chacun, l'analyse, la réflexion commune et les apports d'un intervenant expert et de témoins dirigeants d'entreprise permettent d'explorer des problématiques et des solutions nouvelles
- **Approche multiformat** intégrant un **Business Game** et la possibilité de réécrire sa stratégie au fur et à mesure de la formation

### PUBLIC

- Gérant / Président
- DG / DGA
- Cadres dirigeants
- Cadres de direction projetant une évolution vers un poste de DG ou DGA

### PRÉ-REQUIS

Être Directeur Général ou membre de l'équipe de direction associé aux prises de décisions stratégiques

### RYTHME & DURÉE

• Alternance de sessions « séminaires » d'une 1/2 journée ou plus, et de 10 sessions « thématiques » en soirée (18h-20h) sur 5 mois

### PRIX

• 4 500 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat



## PROGRAMME

### INTRODUCTION | 1,5 JOURS (10,5H)

#### SÉMINAIRE INTRODUCTIF

##### CONTENUS

- Business Game
- Présentation du programme
- Business Game : qu'est-ce que la stratégie ?
- Quelles vision et mission pour votre entreprise ? Comment identifier les différentes activités stratégiques de votre entreprise ?

### MODULE 1 | 0,5 JOUR + 4 SOIRÉES (11,5H)

#### DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE

##### CONTENUS

- 4 sessions thématiques
- SESSION THÉMATIQUE 1.1**  
Comment positionner l'entreprise dans son environnement ?
- SESSION THÉMATIQUE 1.2**  
Comment identifier la capacité stratégique de votre entreprise ?
- SESSION THÉMATIQUE 1.3**  
Quelle création de valeur dans votre entreprise ?
- SESSION THÉMATIQUE 1.4**  
Quelle stratégie concurrentielle la plus adaptée pour votre entreprise ?

#### Séminaire de synthèse | 3,5h

Synthèse du diagnostic stratégique : le SWOT revisité

### MODULE 2 | 0,5 JOUR + 3 SOIRÉES (9,5H)

#### VOIES ET MODES DE DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE

##### CONTENUS

- 3 sessions thématiques
- SESSION THÉMATIQUE 2.1**  
Comment se développer par l'innovation ?
- SESSION THÉMATIQUE 2.2**  
Comment se développer par l'internationalisation ?
- SESSION THÉMATIQUE 2.3**  
Quels modes de croissances ? Build / Buy / Borrow

#### Séminaire de synthèse | 3,5h

Synthèse des dimensions stratégiques par le « diamant stratégique »

### MODULE 3 | 3 SOIRÉES (6H)

#### GRANDS ENJEUX STRATÉGIQUES

##### CONTENUS

- 3 sessions thématiques
- SESSION THÉMATIQUE 3.1**  
Quelles spécificités de la stratégie en PME ?
- SESSION THÉMATIQUE 3.2**  
Vers une stratégie soutenable ?
- SESSION THÉMATIQUE 3.3**  
Alignement et transformation stratégique

### SÉMINAIRE | 1 JOUR (7H)

#### SÉMINAIRE CONCLUSIF

EN AVAL | CERTIFICATION | 3,5h

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports méthodologiques et de bilans de vos pratiques
- **Business Game** : une simulation 360 degrés en entrée de formation pour créer une dynamique collective
- Temps réflexifs permettant la construction de votre stratégie

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1 quiz par module ou un auto-positionnement permettant de mesurer les acquis de la formation
- Formalisation de votre stratégie



Bloc de compétences n°5  
« Développer une vision stratégique responsable »,

capitalisable dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567



# BUSINESS INTELLIGENCE

## NOTRE APPROCHE

Les données sont le pétrole de demain. Leur analyse est désormais critique pour les entreprises qui souhaitent améliorer leur pilotage, accélérer la prise de décision et trouver de nouveaux marchés. La Business Intelligence désigne les concepts, méthodes et outils pour intégrer, modéliser et restituer les données, en vue de fournir une aide à la décision des managers et leur permettre d'avoir une vision transverse consolidée de leur entreprise. L'extension de la Business Intelligence au Big Data a pour but d'étendre le périmètre des données de l'entreprise, en termes de volume, de variété et de vélocité, ce qui permet de dépasser la simple compréhension du passé en anticipant au mieux le futur.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- **Recueillir** et **comprendre** les besoins en Business Intelligence des métiers
- **Collecter** et **intégrer** les données dans le système décisionnel de l'entreprise
- **Modéliser, analyser et restituer** les données auprès des décideurs
- Utiliser la solution adéquate (méthodes et outils) en fonction des besoins
- **Mettre en œuvre** des projets efficaces et collaboratifs entre BI et métiers

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Une réponse adaptée à la forte demande actuelle dans les métiers de la Business Intelligence
- Une formation assurée par un expert en Business Intelligence et des intervenants externes référents dans leur domaine
- La réalisation d'un projet BI en méthode agile
- Une formation ouverte aux francophones et anglophones



### PUBLIC

Ce certificat s'adresse aux étudiants ou salariés en évolution ou en recherche d'un premier niveau d'expertise sur les fonctions Business Intelligence

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### PRIX

- 3 900 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 23 jours (162 heures)
- 6 blocs de 3 à 5 jours d'octobre à décembre



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 1 JOUR

#### INTRODUCTION

##### CONTENUS

Comment la Business Intelligence peut contribuer à la transformation digitale de votre entreprise (réseaux sociaux, applications mobiles, analytics, cloud)

### MODULE 2 | 2,5 JOURS

#### ORGANISATION

##### CONTENUS

Comment devenir une entreprise « data-driven » en coopérant de manière efficace et désilotée entre le système d'information et les différents métiers  
Rencontre avec des praticiens BI : CGI, Sopra Steria, Every Stone Data

### MODULE 3 | 2,5 JOURS

#### MÉTHODOLOGIE

##### CONTENUS

Cours en face à face avec un expert en Business Intelligence  
Formation sur le lean management et les méthodes agiles  
Sessions pratiques pour appliquer les méthodes agiles à la BI

### MODULE 4 | 5,5 JOURS

#### MÉTHODOLOGIE APPLIQUÉE

##### CONTENUS

Projet de réalisation d'une application BI en méthode agile sur un logiciel leader du marché, de la collecte jusqu'à la présentation des données

### MODULE 5 | 2,5 JOURS

#### FONDAMENTAUX

##### CONTENUS

Comment maîtriser les 3 étapes clés de la création d'un système d'information décisionnel (collecte, modélisation et présentation des données)

### MODULE 6 | 4 JOURS

#### SEGMENTATION

##### CONTENUS

Comment choisir la bonne solution BI en fonction des données disponibles et des problèmes à résoudre (du self service au big data)

### MODULE 7 | 5 JOURS

#### SEGMENTATION APPLIQUÉE

##### CONTENUS

Projet de création d'une vidéo de e-learning présentant de manière interactive l'essentiel de la BI d'un domaine fonctionnel de l'entreprise

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cours et études de cas réels avec un expert en Business Intelligence et conférences interactives par des professionnels référents
- Application des principes « lean » et des méthodes agiles avec un coach professionnel à travers la réalisation de projets de groupe en fil rouge
- Formation et travaux pratiques sur un logiciel BI parmi les leaders du marché

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Validation des connaissances par examen final individuel (25%)
- Création d'une vidéo de e-learning BI en projet de groupe (25%)
- Réalisation d'un projet BI en méthode agile (note collective 25%)
- Réalisation d'un projet BI en méthode agile (note individuelle 25%)

EN PARTENARIAT AVEC **MicroStrategy** CGI



Bloc de compétences n°2 « Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés »,

capitalisable dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567



# BUSINESS DEVELOPMENT

## NOTRE APPROCHE

La fonction commerciale représente une activité stratégique qui assure le lien entre fonctions de production et de consommation. Son enjeu majeur est l'atteinte d'objectifs en termes de CA et de marges bénéficiaires dans le respect de la stratégie définie en amont. Loin de reposer uniquement sur le relationnel, le métier de commercial fait appel à de fortes compétences opérationnelles et managériales permettant la mise en œuvre et la conduite d'une stratégie commerciale définie comme le levier de performance de l'entreprise. Ce certificat permettra au participant d'acquérir les compétences-clés dans les 2 grandes dimensions du métier de commercial : la négociation et la gestion du portefeuille clients. Les interventions de professionnels (responsable Trade, KAM, commerciaux...) donneront un éclairage sectoriel complémentaire qui permettra aux participants de nourrir leurs pratiques. Les enjeux de la digitalisation du business development ainsi que de son internationalisation sont abordés de manière transverse.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

### MANAGEMENT COMMERCIAL

- Participer à la **définition de la stratégie commerciale** de l'entreprise
- Définir la **segmentation et le ciblage des clients** à valeur et le **positionnement de l'offre**
- **Identifier les priorités de l'action commerciale** au regard de la stratégie d'entreprise
- Organiser et **élaborer un Plan d'Action Commercial (PAC)**
- **Mettre en œuvre un PAC** selon des critères d'objectifs, de cibles prioritaires, de types d'actions (conquête / fidélisation), de potentiel de vente

### DÉVELOPPER UN TERRITOIRE DE VENTE

- **Segmenter un portefeuille clients** pour construire un plan de gestion sectoriel
- **Améliorer son organisation** et son impact commercial
- **Gérer les situations difficiles** face au client
- **Défendre son prix** et ses marges
- **Négocier avec les grands comptes**

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Éclairage international sur le business development (conseillers au commerce extérieur de la France, témoignages de directeurs commerciaux à l'international)
- Enjeux digitaux liés aux business development (stratégies, outils)
- Implications sociales et environnementales
- Approche du business development à l'interface d'autres fonctions de l'entreprise

### PUBLIC

Ce certificat s'adresse à des commerciaux, technico-commerciaux, chargés d'affaires souhaitant acquérir un bon niveau d'expertise dans ces fonctions dans le cadre d'un parcours professionnel en évolution

### PRÉ-REQUIS

Fondamentaux du marketing : analyse de marché, décisions stratégiques, politique de pricing

### PRIX

3 900 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat  
550 € par journée de Formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

23 jours (162 heures)  
6 blocs de 3 à 5 jours d'octobre à décembre



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 5 JOURS

#### FONDAMENTAUX DU BUSINESS DEVELOPMENT

##### CONTENUS

Audit, stratégie et pilotage commercial  
Fonctionnement du business development  
Le business development et ses métiers – DCF

### MODULE 2 | 5,5 JOURS

#### GESTION DE LA RELATION CLIENT ET DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

##### CONTENUS

Gestion de portefeuille clients  
Retail & trade Marketing  
Principes de la relation client  
Key Account Management  
Conférence : customer success management

### MODULE 3 | 2,5 JOURS

#### FONCTIONS & COMPÉTENCES CONNEXES AU BUSINESS DEVELOPMENT

##### CONTENUS

Achats – supply & business development  
Gestion de la force de vente et RH  
Financement Haut de Bilan  
Développement d'une franchise

### MODULE 4 | 3 JOURS

#### DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL ET B TO B

##### CONTENUS

Spécificités du Business development en BtoB  
Développer un réseau de distributeurs  
Comprendre les achats pour mieux vendre  
Business development & restructuration (made in France)

### MODULE 5 | 6 JOURS

#### E-BUSINESS DEVELOPMENT

##### CONTENUS

Business Intelligence  
Personal branding / social selling  
DNVB  
Business development & e-commerce  
SalesForce  
Business development & transformation digitale  
Growth Hacking

### MODULE 6 | 1 JOUR

#### BUSINESS DEVELOPMENT A L'INTERNATIONAL

##### CONTENUS

Conférence : exporter à l'international  
Conférence : Business development en Chine et Amérique du sud  
Conférence : Business development en Europe et Amérique du nord  
Conférence : Business development en Afrique et au Moyen Orient

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation fondée sur la pratique, offrant une alternance d'apports théoriques et pratiques
- L'appropriation des différentes démarches méthodologiques est facilitée par l'application à des études de cas
- Jeux de rôle • Apports et témoignages de professionnels
- Les cours sont assurés par des intervenants professionnels qui pourront partager leurs expériences

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz, jeux de rôle de négociation, étude de cas transverse



Bloc de compétences n°2  
« Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés »,

capitalisable dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567



# CONCEVOIR SA STRATÉGIE D'ACQUISITION ET DE BUSINESS DEVELOPMENT

## NOTRE APPROCHE

La mutation digitale génère des ruptures stratégiques à un rythme accéléré, procurant en quasi permanence autant d'opportunités que de menaces pour les business models de nos entreprises.

Face à cette instabilité permanente, le manager doit sans cesse réarticuler son modèle de développement pour saisir au plus vite les opportunités business qui se présentent et réduire le risque des menaces soudaines.

Pour y parvenir, il doit disposer d'une vision claire :

- de sa stratégie d'entreprise,
- de son environnement concurrentiel,
- de son parcours d'acquisition et de développement client,
- des points d'ancrages positifs de ses ressources (humaines, techniques et organisationnelles).

Ainsi, il pourra concentrer ses forces et combiner de façon dynamique et agile ses actions marketing/ventes pour produire un maximum d'effets dans un « espace temps » contraint.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Établir son **diagnostic stratégique**
- Identifier les **points d'ancrage** positifs de son business model
- Formaliser une stratégie de développement
- Concevoir un **plan de développement agile**
- Optimiser son cycle d'acquisition/développement business
- Construire des **indicateurs de performance pertinents**

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Apports méthodologiques pour auditer votre stratégie de Business développement, formaliser votre stratégie d'acquisition et de développement business, concevoir un plan d'action systémique agile, définir des indicateurs de performance pertinents
- Expérimentation des outils et méthodes sur vos données et situations réelles
- Temps dédié au partage de pratiques entre pairs et à des débriefings collectifs

## PUBLIC

Dirigeants d'entreprise, Directeurs commerciaux, Responsables marketing/ventes

## PRÉ-REQUIS

Avoir [ou viser] des responsabilités professionnelles de niveau stratégique dans son entreprise

Disposer des éléments stratégiques de son entreprise (cadre de référence, stratégie de développement marketing ventes, segmenta-

tion marketing, bilans financiers...)

## PRIX

- 3 000 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

## RYTHME & DURÉE

- 6 jours + 1/2 journée pour la certification
- 3 modules de 1 à 2 jours sur 4 mois



Crédit Photo © Rawpixel\_Freepik

## PROGRAMME

### MODULE 1 | 2 JOURS

#### DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE ET FORMALISATION DE LA STRATÉGIE BUSINESS DEVELOPMENT

##### CONTENUS

- Établissement du diagnostic stratégique de son entreprise
- Identification des points d'ancrages positifs de son business model
- Détermination des alternatives de développement potentielles
- Formalisation d'une stratégie et des objectifs de développement

### MODULE 2 | 2 JOURS

#### OPTIMISATION DU PARCOURS D'ACQUISITION ET DE DÉVELOPPEMENT BUSINESS

##### CONTENUS

- Identification des phases et process d'acquisition client
- Détermination des outils de communication vente à déployer sur la phase d'acquisition
- Identification des phases de consolidation, de développement et d'ouverture
- Détermination des outils et actions à déployer pour optimiser le retour sur investissement d'acquisition

### MODULE 3 | 2 JOURS

#### CONCEPTION DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT SYSTÉMIQUE ET DES INDICATEURS DE PERFORMANCE

##### CONTENUS

- À partir des objectifs stratégiques et opérationnels, conception des lignes d'opérations à conduire pour atteindre les objectifs de développement
- Détermination des conditions de faisabilité, des actions à mener par phases permettant de produire les effets escomptés en optimisant le temps et les ressources
- Réalisation de son propre design opérationnel, selon une approche systémique

« Travailler sur ma propre stratégie pendant la formation en bénéficiant de l'expérience et du regard du formateur et du groupe est très riche et m'a fait gagner du temps ! »

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Remise d'un dossier pédagogique
- Expérimentation des outils et méthodes sur vos données et situations réelles

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Formalisation des plans d'actions
- Soutenance à l'oral



# DIGITAL MARKETING & COMMUNICATION

## NOTRE APPROCHE

En quelques années le digital a changé le monde, notre manière d'acheter, de vendre, de consommer les médias, de s'éduquer, d'échanger avec les autres. Face à ce constat, les organisations sont obligées de se repenser et de comprendre les nouveaux enjeux BtoB & BtoC et les mutations qu'entraîne cette révolution digitale.

Acteurs clés, business model, chiffres clés..., ce certificat vous propose d'aborder les notions fondamentales indispensables pour bien démarrer votre aventure digitale.

Ce programme de 10,5 jours permet de comprendre et gérer la marque à l'ère du digital.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Mettre en œuvre les **politiques marketing digitales des organisations**
- **Élaborer un plan marketing** intégrant l'ensemble des outils digitaux
- Savoir faire un **plan de communication à 360°**
- Concevoir un **plan marketing pour les réseaux sociaux**
- **Analyser les datas** et faire des **recommandations business** pertinentes
- Savoir faire un **dashboard de reporting**
- Maîtriser les **outils de création de trafic**

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Une réponse à une **forte demande dans les métiers liés à la Business Intelligence**
- Une pédagogie alliant **prise de hauteur, méthodologies et outils pratiques**
- Des doers issus des agences digitales Periscope & Start It Up
- Un accompagnement sur votre **projet digital**
- Des **méthodes pédagogiques variées et stimulantes** (un projet fil rouge concret permettant de mettre en œuvre les différents apprentissages, des études de cas, des quiz...)
- Une communauté ouverte après la formation pour ne jamais se sentir seul face à ces problématiques



Crédit Photo © Pierre Solissons

### PUBLIC

Ce certificat s'adresse à toute personne souhaitant comprendre le marketing digital, ses outils et les politiques marketing afférentes, afin de les mettre en œuvre

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### PRIX

- 3 900 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 10 jours + ½ journée pour la certification
- 5 blocs de 2 jours à raison de 4 jours par mois sur 4 mois



## PROGRAMME

### INTRODUCTION | 1,5 JOURS

#### LE DIGITAL EN 2023

### MODULE 1

#### CONSTRUIRE UNE MARQUE DIGITALE INCOMPARABLE

##### CONTENUS

- Créer le brand book de sa marque
- Définir ses personas & insights (besoin, attentes, points de frustration)
- Parler vrai, définir son marketing de la preuve

### MODULE 2 | 2 JOURS

#### CONCEVOIR UN DISPOSITIF DIGITAL EFFICACE ET DES CONTENUS CAPTIVANTS

##### CONTENUS

- Notion d'UX, d'accessibilité, d'éco conception & mobile
- Introduction au Nocode, les outils indispensables pour gérer en autonomie ses actions digitales
- Écrire des contenus qui engagent en mobilité & en desktop

### MODULE 3 | 2 JOURS

#### AUDIENCE EN LIGNE : DÉCOUVRIR LES MEILLEURS LEVIERS MARKETING 2023

##### CONTENUS

- Canaux d'acquisition, présentation canaux, choix médias & tips
- SEO, bonnes pratiques pour arriver en tête de Google
- Google Ads, mettre en place des campagnes qui transforment
- Meta Ads (Facebook, Instagram) & social Ads, mettre la créativité au cœur de vos campagnes

### MODULE 4 | 2 JOURS

#### CRÉER SES COMMUNAUTÉS ET ENGAGER SES AUDIENCES

##### CONTENUS

- Réussir sa stratégie de communication sur les réseaux sociaux
- Comprendre les algorithmes LinkedIn, Instagram & TikTok pour susciter de l'engagement
- Produire ses contenus en autonomie (Smartphone, Canva...)
- Utiliser les réseaux pour vendre : en route vers le social selling

### MODULE 5 | 2 JOURS

#### DATA MARKETING : PILOTER EFFICACEMENT SON DIGITAL

##### CONTENUS

- RGPD - Outil de gestion de consentement et comment optimiser sa collecte de données
- GA4, tour d'horizon du nouvel outil de data marketing Google
- Analyse de la performance, piloter son digital grâce à des KPI's clés indispensables (levier ou site)
- Dashboarding, construire des tableaux de bord efficaces & qui font gagner du temps

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Des **méthodes pédagogiques variées et stimulantes** (un projet fil rouge concret permettant de mettre en œuvre les différents apprentissages, des études de cas, des quiz...)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Un quiz par module permettant aux participants de mesurer le degré d'appropriation des connaissances acquises au fur et à mesure
- Le processus de certification intègre l'élaboration d'un projet digital choisi par le participant permettant la validation des compétences de l'ensemble du parcours

### EN PARTENARIAT AVEC PERISCOPE



Bloc de compétences n°2  
« Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés »,

capitalisable dans le diplôme MBA  
« Executive Master en Management », visé  
Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7  
n° 36567



# MARKETING & DATA MARKETING

## NOTRE APPROCHE

Les industriels et distributeurs ont besoin de managers marketing formés aux enjeux de demain pour une consommation plus responsable. Les métiers du marketing sont, plus que jamais, impactés par les enjeux de développement durable et la profonde mutation des comportements des consommateurs. Aussi, la montée de la digitalisation des outils impacte-t-elle le commerce et modifie de manière pérenne et profonde le comportement des consommateurs ainsi que les compétences des managers marketing.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Comprendre les fonctions de chef de produits, product owner, chef de marché et chef de marques intégrant les enjeux de responsabilité
- Mettre le client au centre de la démarche marketing pour optimiser son expérience et sa fidélisation
- Acquérir les concepts, méthodes et outils de gestion du marketing, d'un portefeuille de produits ou marques dans un objectif de rentabilité
- Expérimenter les outils au service de la création d'un nouveau produit BtoC
- Adopter un regard critique sur sa pratique et une posture de manager marketing (analyse, synthèse et recommandations managériales)

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Une approche globale intégrant les enjeux actuels du marketing : éco-conception, inclusion, éco-circularité, commerce équitable et nouveaux commerces, prégnance de la Data ...
- Une pédagogie résolument tournée sur le « faire » au travers de nombreux cas dispensés par des professionnels
- Des certifications reconnues : Kantar, Nielsen, Sales Force Marketing Cloud, MicroStrategy
- Une learning expedition pour découvrir un processus de création de produit et plusieurs témoignages de chefs de produits, responsable marketing pour bénéficier d'un retour d'expériences
- Un cas « fil rouge » permettant d'expérimenter la création d'un nouveau produit de A à Z

### PUBLIC

Toute personne ayant un attrait particulier pour le marketing BtoC, la conception et le pilotage marketing d'une gamme de produits (bien de grande consommation principalement) ou déjà en

poste et souhaitant acquérir les nouvelles compétences liées à la mutation du secteur.

### PRÉ-REQUIS

Être en poste ou reconversion sur le secteur.

### PRIX

- 3 900 € (+ frais déplacement en train sur Paris, repas et nuitée)
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 23 jours de formation (162h)
- 6 semaines de cours (15 jours en entreprises, 1 semaine école.)



NOUVEAU



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 6 JOURS

#### CONCEVOIR ET DÉVELOPPER DES MARQUES FORTES

##### CONTENUS

- Brand Management et Positionnement
- Bâtir un plan marketing et le mettre en œuvre
- Innovation Produit : insight et stratégies lancement produits
- Packaging et Design (modélisation 3D)
- Copy et Media

### MODULE 2 | 5,5 JOURS

#### ÉTUDIER ET COMPRENDRE LE COMPORTEMENT DES CONSOMMATEURS

##### CONTENUS

- Marketing & sustainable society
- Éco-circularité
- Processus de décisions des consommateurs
- Techniques de collecte analyse quantitative
- Analyse des panels distributeurs
- Analyse des panels consommateurs

### MODULE 3 | 6 JOURS

#### DATA MARKETING

##### CONTENUS

- Introduction au marketing analytics et Data visualisation
- Customer analytics et Initiation analyse de données textuelles
- Pricing – Analyse de la valeur

### MODULE 4 | 5,5 JOURS

#### DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT OMNICANALE

##### CONTENUS

- Outils promotionnels
- Category management & visual merchandising
- Business Game Cesim Marketing
- Parcours shopper et omnicanalité
- CRM et Data Driven approche



Bloc de compétences n°2  
« Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés »,

capitalisable dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567



# PRENDRE LES FONCTIONS EN MARKETING DANS SON ENTREPRISE

## NOTRE APPROCHE

Pour développer son activité, se différencier de ses concurrents, communiquer sur son offre de manière pertinente et ciblée, le manager doit intégrer les nouveaux enjeux dans la construction de sa stratégie marketing et de son plan d'actions opérationnelles. Ce certificat vous permettra de vous approprier la démarche et les outils du marketing en tenant compte des nouvelles tendances de consommation. Vous maîtriserez les fondamentaux du marketing et de la communication pour en faire de véritables leviers de conquête et de fidélisation.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Réaliser un **diagnostic marketing**
- Identifier et décoder les nouveaux usages et comportements des consommateurs
- Définir la **stratégie marketing** en termes de ciblage, de positionnement et d'objectifs
- Concevoir son **mix-marketing**
- Construire sa **stratégie de communication online et offline**
- Concevoir et piloter le plan de communication (ou y contribuer)
- **Mesurer et analyser** la performance des actions marketing / communication
- Intégrer la dimension marketing dans les prises de décision

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Une approche entre la formation et le coaching vous permettant d'apprendre, de bâtir et présenter votre recommandation stratégique
- Une formation pragmatique, en nombre restreint de participants, animée par un consultant expert



### PUBLIC

Dirigeants, managers et collaborateurs souhaitant acquérir une démarche marketing ou évoluer vers de nouvelles fonctions

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### PRIX

- 3 000 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 6 jours + ½ journée pour la certification
- 3 modules de 2 jours



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 2 JOURS

#### DIAGNOSTIC MARKETING

##### CONTENUS

- Structurer son projet, son contexte et ses objectifs
- S'approprier les outils du diagnostic marketing
- Recueillir et analyser les informations sur le marché macro et micro et l'entreprise
- Construire son analyse SWOT

### MODULE 2 | 2 JOURS

#### FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE MARKETING

##### CONTENUS

- Définir ses facteurs clés de succès
  - Élaborer un positionnement différenciant, une segmentation (cibles, produits) des objectifs quali et quanti
  - Construire un marketing mix pertinent et bien dosé
  - Évaluer les moyens nécessaires à sa mise en œuvre
- Livrables : méthodologie pour établir la stratégie, un budget et les ressources nécessaires à la mise en œuvre

### MODULE 3 | 2 JOURS

#### CONCEVOIR ET PILOTER LE PLAN MARKETING OPÉRATIONNEL

##### CONTENUS

- Définir les publics cibles et les outils incluant les nouvelles tendances digitales et de consommation pour atteindre les objectifs
- Élaborer sa plateforme de marque et son discours
- Construire et défendre son plan de communication
- Planifier et mesurer les actions de communication

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Remise d'un dossier pédagogique
- Expérimentation des outils et méthodes sur vos données et situations réelles

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1 quiz par module ou un auto positionnement permettant de mesurer les acquis de la formation
- Formalisation d'un plan d'action et soutenance



Bloc de compétences n°6  
« Concevoir et piloter des solutions de gestion de management en garantissant le cadre légal et les normes de qualité »,

capitalisable dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567



# DIGITAL DESIGN MANAGER

## NOTRE APPROCHE

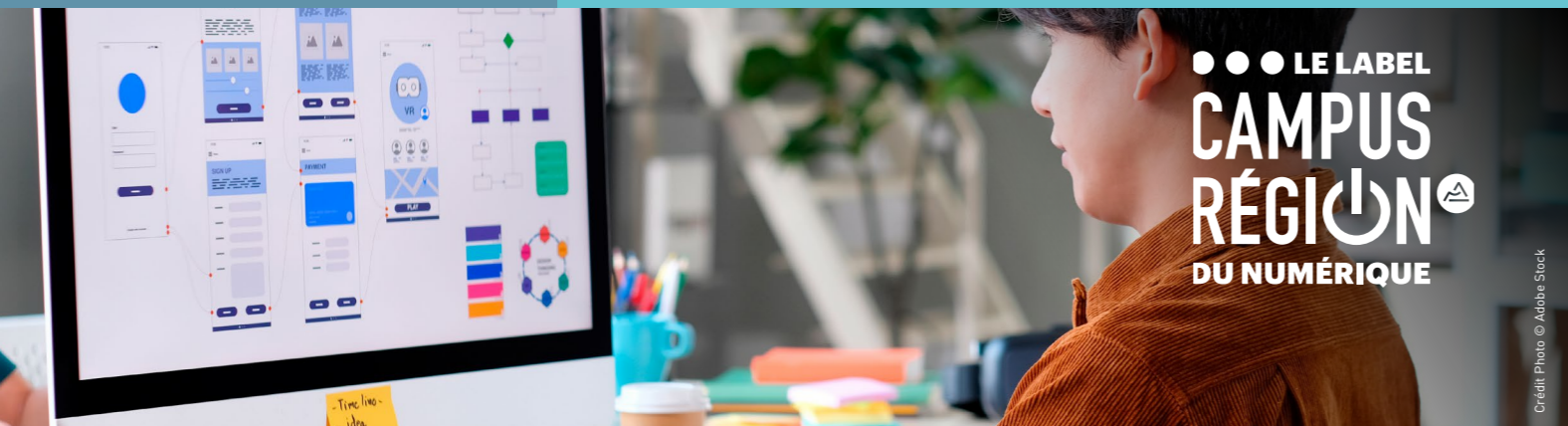
Face à la transformation numérique des organisations et aux exigences d'une économie de l'innovation, il apparaît plus que jamais essentiel de savoir maîtriser les enjeux à la fois stratégiques et techniques liés au Digital. Cette formation est destinée aux managers qui cherchent à se mouvoir sans limite dans les nouveaux métiers liés au numérique, grâce à l'acquisition des compétences pratiques qu'elles soient techniques, stratégiques ou créatives. Le Digital Design Manager saura insuffler une culture de l'innovation, du design et de la créativité dans les organisations traditionnelles. Cette formation est également destinée aux futurs entrepreneurs ou artisans.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Designer des **politiques d'innovation audacieuses**, disruptives et à haute valeur stratégique
- Savoir manager des équipes ingénieriales-gestionnaires
- Développer une **culture du Design** et de la Créativité
- **Acquérir des savoirs techniques et pratiques** mobilisables dans des projets intra et entrepreneuriaux (design, UX, design d'usages, digital design tools...)

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Labellisé Campus Région du Numérique par la Région Auvergne-Rhône-Alpes
- Des formateurs-experts issus d'horizons créatifs différents (designers, makers, strategists)
- Des outils numériques mis à disposition par de grandes universités européennes (Politecnico di Milano, University Von Amsterdam, Oxford)
- Une pédagogie immersive qui privilégie l'expérimentation
- Une philosophie pédagogique inspirée de la crafterisation et du design



● ● ● LE LABEL  
**CAMPUS  
RÉGION  
DU NUMÉRIQUE**

Crédit Photo © Adobe Stock

### PUBLIC

- Responsable Communication
- Community Manager
- Entrepreneur
- Consultant
- Chef de projet innovation
- Chef de projet
- Responsable Marketing

### PRÉ-REQUIS

Grande appétence pour le digital et le design

### PRIX

- 3 900 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 23 jours (162 heures)
- 6 blocs de 3 à 5 jours d'octobre à décembre



Bloc de compétences n°2  
« Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés »,

capitalisable dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567



## PROGRAMME

### MODULE 1 | CONFÉRENCE

#### INTRODUCTION AU DESIGN ET AU DIGITAL

##### CONTENUS

Un tournant créatif et digital pour votre organisation

### MODULE 2 | 2 JOURS

#### DESIGN D'APPLICATIONS

##### CONTENUS

Construire un diagramme d'application orienté utilisateur  
Design d'un prototype

### MODULE 3 | 1 JOUR

#### DESIGN ET ARCHITECTURE D'OBJET CONNECTÉ

##### CONTENUS

Enjeux stratégiques liés aux OC  
Diagramme des flux entrants  
Diagramme de dépendance aux infrastructures (avancé)

### MODULE 4 | 2 JOURS

#### GRAPHIC DESIGN

##### CONTENUS

Introduction / Logosphère et identité visuelle /  
Typographie / Théorie des couleurs

### MODULE 5 | 3 JOURS

#### DIGITAL TOOLS – WEB MINING – BIG DATA

##### CONTENUS

Quel outil pour quel usage ?  
Outils de crawling et scraping (aspiration de données)  
Outils d'analyse de données du web  
Outils de data visualization

### MODULE 6 | 3 JOURS

#### UX : EXPÉRIENCE UTILISATEUR

##### CONTENUS

Fondamentaux de l'UX  
Techniques de simulation de l'expérience utilisateur  
Mise en application

### MODULE 7 | 1 JOUR

#### STRATÉGIE CROSS CHANNEL ET MULTIMÉDIA

##### CONTENUS

Management de contenus sur différents supports  
Production d'une direction artistique en termes de communication

### MODULE 8 | 2 JOURS

#### MARKETING DU LUXE ET DE L'INNOVATION

##### CONTENUS

Direction artistique des projets / Marketing stratégique avancé

### MODULE 9 | 3 JOURS

#### MÉTHODES INNOVANTES D'ENQUÊTE ET DE POSITIONNEMENT

##### CONTENUS

Méthode identitaire et socio-psychologique  
Méthode anthropologique / Mise en pratique

### MODULE 10 | 2 JOURS

#### USAGES ET DÉVELOPPEMENTS NUMÉRIQUES DU FUTUR

##### CONTENUS

Blockchains / Smart Techs / Low Techs / Commons Techs

### MODULE 11 | 1 JOUR

#### CONDUITE D'UNE TRANSFORMATION DIGITALE

##### CONTENUS

Diagnostic des risques numériques  
Analyse des freins à la transformation numérique  
Stratégie pour une conduite réussie

### MODULE 12 | 1 JOUR

#### DESIGN DE NOUVEAUX ESPACES DE VENTE

##### CONTENUS

Design de boutique en ligne / Systèmes de paiement  
Nouvelles méthodes de design d'espaces de vente

### MODULE 13 | 2 JOURS

#### ATELIER / CONCOURS DE FASHION DESIGN

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1 évaluation par module sur la base de projets rendus
- Présentation d'un design book professionnel

### EN PARTENARIAT AVEC



# MANAGEMENT DES ORGANISATIONS RESPONSABLES

## NOTRE APPROCHE

Plus que jamais, les entreprises doivent trouver les moyens de concilier performance économique et impact sociétal et environnemental. Pour se transformer et avoir un impact sociétal positif dans la durée, les entreprises doivent renforcer leur « ADN responsable ». Celles qui y parviennent sont plus susceptibles de perdurer et d'avoir de meilleurs résultats économiques.

Lorsque les dirigeants/managers sont fortement imprégnés des enjeux responsables, ils sont plus susceptibles d'initier des changements organisationnels fondamentaux – à savoir, les pratiques, systèmes et processus, compétences, et outils – pour modifier les capacités d'action et les orientations des organisations.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Obtenir une vision globale de l'entreprise et de ses interactions avec son environnement
- Maîtriser les fondamentaux de gestion en lien avec les enjeux de responsabilité et de transformation des organisations
- Découvrir les connaissances récentes sur les enjeux de responsabilité des différentes disciplines des sciences de gestion
- Acquérir une forte capacité d'adaptation aux enjeux sociétaux (géopolitiques, démographiques, sociologiques, technologiques)

## LES POINTS FORTS

Une Majeure qui mixe théorie et pratique

- Elle a été construite par une équipe d'enseignants-chercheurs et de professionnels afin de répondre aux besoins en management responsable et aux exigences académiques d'une formation d'enseignement supérieur
- L'enseignement y est assuré par des enseignants-chercheurs et des praticiens confirmés afin de concilier les approches, croiser les regards et lier enseignements théoriques, approches de terrain, études de cas et jeux de simulation

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques nécessaires et d'une large part de mises en application par des études de cas
- Apports et témoignages de professionnels et d'experts
- Des méthodes pédagogiques variées et stimulantes dont un projet fil rouge concret permettant de mettre en œuvre les différents apprentissages

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1 évaluation par module (travaux individuels et collectifs)
- Soutenance du PROJET « trajectoire ESG » : présentation du diagnostic et recommandations

## PUBLIC

Dirigeants/managers qui souhaitent s'imprégner des enjeux responsables, susceptibles d'initier des changements organisationnels

fondamentaux. Toute personne qui souhaite se convertir dans le domaine de la RSE

## PRÉ-REQUIS

- aucun

## PRIX

- 3 900 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

## RYTHME & DURÉE

- 23 jours (162 heures)
- 6 blocs de 3 à 5 jours d'octobre à décembre

CERTIFICAT

NOUVEAU



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 5 JOURS

#### ENJEUX PLANÉTAIRES CONSTRUCTION D'UN PROJET RESPONSABLE

##### CONTENUS

Introduction aux enjeux planétaires à travers des cours et des jeux  
PROJET « Trajectoire ESG »  
Travail sur un cas concret d'entreprise  
Accompagnement par les coachs et les professeurs des modules disciplinaires

### MODULE 2 | 3 JOURS

#### STRATÉGIE RESPONSABLE

##### CONTENUS

La responsabilité sociale stratégique avant Porter  
Les collaborations inter-organisationnelles comme réponse aux Grands Challenges  
La coopération, une stratégie aux impacts socio-environnementaux  
Responsabilité sociale stratégique pour innover  
Analyse d'une stratégie d'entreprise existante sous l'angle de la RSE (bilan de la situation initiale et des enjeux clés, exploration des axes de progrès)

### MODULE 3 | 3 JOURS

#### GOVERNANCE RESPONSABLE

##### CONTENUS

Gouvernance des entreprises et enjeux de responsabilité  
Pratiques de gouvernance responsable  
Modèles de gouvernance au service de la responsabilité : Raison d'être, entreprise à mission et B corp  
Co-détermination, fondations actionnaires et gouvernance démocratique  
Défis des prises de décisions responsables dans les conseils d'administration

### MODULE 4 | 3 JOURS

#### DROIT ET COMPTABILITÉ ENVIRONNEMENTALE

##### CONTENUS

Évolution des législations environnementales dans le temps, données chiffrées, criminalité environnementale, grands principes du droit de l'environnement  
RSE, déclaration de performance extra-financière, devoir de vigilance  
Reporting extra-financier  
Contentieux climatique, procès environnementaux  
Comptabilité environnementale  
Procès

### MODULE 5 | 3 JOURS

#### FINANCE RESPONSABLE

##### CONTENUS

Définition, notions clés et cadre réglementaire.  
Investisseurs durables : buts, moyens et performances. Comment un manager peut-il les satisfaire ?  
Transformation de la gestion des entreprises sous l'influence de l'extrafinancier (ou de l'ESG) et de la finance durable  
Présentation de stratégies d'entreprises à impact social en termes de résolution climatique  
Nouveaux instruments de financement émergent grâce à la finance durable (obligations vertes, prêts indexés ESG,...)

### MODULE 6 | 3 JOURS

#### MARKETING RESPONSABLE

##### CONTENUS

Comprendre le marketing durable  
Étudier le comportement du consommateur responsable  
Établir une stratégie marketing durable (concept Valeur étendue)  
Marketing et Économie circulaire  
Notions sur Design retail durable  
Éco-conception et marketing durable dans le sport cycliste : Nicolas Pierron – Responsable marque cycle Van Rysel Decathlon

### MODULE 7 | 3 JOURS

#### GESTION RESPONSABLE DES RESSOURCES HUMAINES

##### CONTENUS

Les enjeux de la GRH et des nouvelles formes de travail  
Les mécanismes de construction des stéréotypes et de la discrimination  
Une Marque employeur en adéquation avec les attributs du travail et de l'organisation  
Qualité de vie au travail et conditions de travail  
Action collective de salariés  
Alignement des pratiques de GRH, conformité, équité et engagement

« J'espère que vous considérez que vous avez un héros en vous-même qui n'attend qu'une chose – se réveiller, agir, devenir meilleur pour aider à transformer le monde »

Laura Wincler (Conférence « Joseph Campbell et le héros aux mille visages »)



# PILOTER LE BUDGET & LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DE SON ACTIVITÉ

## NOTRE APPROCHE

Dans l'environnement économique actuel, le dirigeant d'entreprise ou le manager doit prendre des décisions rapides sur la base de données financières pertinentes. Afin d'y parvenir, il lui est indispensable de comprendre la performance de son entreprise pour en améliorer le pilotage.

Ce certificat vous permettra d'acquérir les fondamentaux de la finance d'entreprise et du contrôle de gestion. Vous bénéficierez ainsi d'outils pratiques pour évaluer votre entreprise, en comprendre les risques financiers et analyser la structure de ses coûts afin d'en maîtriser la performance globale.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Savoir lire les informations financières d'une entreprise
- Élaborer des **outils d'analyse financière** et de gestion appropriés au profil de l'entreprise
- Prendre des décisions créatrices de valeur fondées sur un **tableau de bord évolutif et pertinent**
- Comprendre la rentabilité en maîtrisant les principales **méthodes de calcul** de coûts et piloter leur gestion
- Élaborer les **budgets** et interpréter les écarts entre les prévisions budgétaires et les réalisations
- Comprendre la valorisation de son entreprise
- **Communiquer efficacement** en s'appuyant sur les données financières

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Approche pragmatique dispensée par des professionnels de la finance expérimentés et en activité sachant apporter une vision transversale des problématiques
- De nombreux cas pratiques propres à votre environnement professionnel (possibilité de travailler à partir de vos données chiffrées)
- Un programme conçu de manière cohérente qui permet une approche globale et transversale sur tous les métiers de la finance d'entreprise

66

« Des notions parfois complexes expliquées ici simplement »

### PUBLIC

- Entrepreneurs, dirigeants de PME-PMI
- Responsables de service de Business Unit souhaitant mieux piloter leur activité
- Managers souhaitant consolider leurs pratiques

### PRÉ-REQUIS

- Connaissances budgétaires
- Connaissances d'Excel

### PRIX

- 3 500 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 8 jours + ½ journée pour la certification
- 4 modules de 3 jours



BEST SELLER



Crédit Photo © Sreowing\_Freepik

## PROGRAMME

### MODULE 1 | 2 JOURS

#### INTRODUCTION À LA FINANCE D'ENTREPRISE

##### CONTENUS

- Maîtriser la logique et le langage de la finance d'entreprise
- Comprendre l'impact des transactions quotidiennes
- Se repérer facilement dans les états financiers en normes française et IFRS
- Savoir juger de l'intérêt financier d'un investissement

### MODULE 2 | 2 JOURS

#### FONDAMENTAUX DU CONTRÔLE DE GESTION

##### CONTENUS

- Comprendre le rôle du contrôle de gestion
- Accompagner et mettre en œuvre un pilotage équilibré et pérenne
- Appréhender les méthodes et outils dans la prise de décisions opérationnelles et stratégiques

### MODULE 3 | 2 JOURS

#### ANALYSE FINANCIÈRE ET PROCESSUS BUDGÉTAIRE

##### CONTENUS

- Connaître les états financiers et savoir où chercher les informations pertinentes
- Maîtriser les fondamentaux de l'analyse financière
- Comprendre comment l'entreprise est perçue et valorisée
- Analyser les écarts et simuler les projections de fin d'année

### MODULE 4 | 2 JOURS

#### COMMUNICATION FINANCIÈRE INTERNE ET EXTERNE

##### CONTENUS

- Renforcer sa crédibilité et son leadership par l'utilisation de données pertinentes et leur mise en forme
- Négocier au mieux les demandes de financement
- Communication réglementée des sociétés non cotées

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Une mise en œuvre immédiate des outils et méthodes associées au travers d'un fil rouge permettant l'élaboration de votre propre tableau de bord et de votre plan d'action
- Entraînement à la communication financière via des jeux de rôle

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1 quiz par module ou un auto-positionnement permettant de mesurer les acquis de la formation
- Formalisation d'un plan d'action et soutenance



Bloc de compétences n°7  
« Mesurer et contrôler via des outils et méthodes de gestion en management »,

capitalisable dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567

# CONTRÔLE DE GESTION

## NOTRE APPROCHE

Le contrôle de gestion est une fonction d'accompagnement qui facilite le déploiement de la stratégie et formalise la gestion quotidienne au service de la performance de l'entreprise. Il met à disposition des dirigeants les outils adaptés de mesure, tant des impacts de leurs décisions que des impacts des mutations de l'environnement pris dans ses multiples dimensions. C'est aussi un processus transversal destiné à aider les responsables de service à piloter leurs activités et à agir dans le sens de la stratégie de l'entreprise. Cette spécialisation vous propose de découvrir toutes les facettes inhérentes au métier de contrôleur de gestion dans ses dimensions stratégiques et techniques et comme une fonction transversale d'aide à la décision.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Définir et mettre en place les procédures et les **indicateurs clés pour le pilotage** de la performance de l'organisation
- Recueillir, suivre et vérifier l'information comptable et financière
- **Faire le prévisionnel de l'activité** en cohérence avec la stratégie et les objectifs de l'organisation
- Élaborer le processus budgétaire : de la création du budget au contrôle budgétaire
- **Calculer et analyser les écarts** et la performance de l'entreprise par rapport au contrôle budgétaire effectué
- Communiquer les conclusions du contrôle budgétaire aux **utilisateurs internes** et aux instances dirigeantes dans un objectif de mise en place d'actions correctives
- Communiquer les conclusions du contrôle budgétaire aux **utilisateurs externes** : auditeurs, financiers et établir un dialogue constructif avec eux
- Concevoir, mettre en œuvre et utiliser les outils de contrôle de gestion sociale pour permettre le **pilotage de la masse salariale**

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Formation fondée sur la pratique, offrant une alternance d'apports théoriques, pratiques et de rencontres de professionnels
- Un encadrement fort des participants
- Équipe mixte d'enseignants et de praticiens professionnels spécialisés



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 7 JOURS

#### LES FONDAMENTAUX DU CONTRÔLE DE GESTION

##### CONTENUS

- Contrôle de gestion : enjeux et finalités
- Contrôle de gestion durable
- Contrôle de gestion opérationnel
- Contrôle de gestion social

### MODULE 2 | 16 JOURS

#### LES SAVOIR-FAIRE ET SAVOIR-ÊTRE EN CONTRÔLE DE GESTION

##### CONTENUS

- Outils numériques et cas pratiques
  - Programmation avancée en VBA et tableau Excel
  - ERP et décisionnel pour le contrôleur financier
  - Initiation à la Business Intelligence
  - Communication
- Cas d'une entreprise de service
  - Cas d'une entreprise industrielle
  - Cas d'une entreprise commerciale
  - Business Game : Ariane

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, pratiques et de rencontres avec des professionnels
- Business game permettant la mise en apprentissage des concepts acquis, dans le cadre d'un exercice dynamique au cours duquel, répartis en un certain nombre d'équipes, les participants vont gérer dans le temps des entreprises fictives, concurrentes sur un marché donné

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Cas sur table
- Cas pratiques
- Présentations orales
- Rapports

### PUBLIC

Ce certificat s'adresse aux salariés en évolution ou en recherche d'un premier niveau d'expertise en contrôle de gestion

### PRÉ-REQUIS

- Comptabilité de gestion
- Les fondamentaux du contrôle de gestion
- Excel

### PRIX

- 3 900 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 23 jours (162 heures)
- 6 blocs de 3 à 5 jours d'octobre à décembre

EN PARTENARIAT AVEC



Bloc de compétences n°2  
« Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés »,

capitalisable dans le diplôme MBA  
« Executive Master en Management », visé  
Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7  
n° 36567



# INGÉNIERIE FINANCIÈRE & INNOVATION EN FINANCE

## NOTRE APPROCHE

Cette spécialisation vous offre une formation complète en ingénierie financière tout en vous préparant à la **certification AMF** (Autorité des Marchés Financiers) dans des conditions optimales. Largement utilisée dans le cadre de montages d'opérations de haut de bilan, l'ingénierie financière se rapporte également à l'emploi de techniques utiles pour des opérations de **bas de bilan** (trésorerie,...) et la **gestion de portefeuille**. Si celle-ci s'avère indispensable pour tout **manager financier** « éclairé », la découverte de produits financiers et de technologies innovants (**Blockchain, Crowdfunding, Machine Learning...**) vous permettra d'élargir votre éventail de solutions en matière de financement et d'investissement.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Mener à bien des **opérations financières de haut de bilan** (capital, LBO,...) grâce à une triple compétence financière, juridique et fiscale
- Maîtriser les techniques se rapportant à l'**ingénierie financière d'entreprise** (analyse financière, évaluation) utiles aux opérations de bas de bilan
- Maîtriser les techniques d'**ingénierie financière de marché** : valorisation des titres et gestion de portefeuille de titres (collective, sous mandat, ISR)
- Utiliser de manière combinée les outils informatiques professionnels (Excel, VBA, Python) et les techniques de l'ingénierie financière
- Mobiliser les **nouveaux modes de financement**, d'investissement liés à l'essor du digital (blockchain, ICO, crowdfunding, machine learning)
- Prendre en compte dans sa pratique l'**environnement réglementaire** et la **déontologie bancaire**

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Un mix équilibré d'intervenants praticiens (Limagrain, Sofimac Investment Managers, Merrill Lynch Grizzly, Taurus Gestion Privée, Anaxago, JPLC) et d'enseignants docteurs, experts dans leur domaine
- Préparation à la certification professionnelle AMF (offerte à tout participant suivant le parcours complet)
- Possibilité de participer aux Afterworks traitant de sujets d'actualité en finance

## PUBLIC

- Analyste financier
- Trésorier d'entreprise
- Responsable Administratif et financier
- Conseil en fusion-acquisition et/ou en transactions services
- Chargé d'affaires grands comptes en banque ou en cabinet
- Gérant de portefeuille

- Consultant en stratégie et en direction financière d'entreprise

## PRÉ-REQUIS

Notions de base en comptabilité et en finance

## PRIX

- 3 900 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

## RYTHME & DURÉE

- 23 jours (162 heures)
- 6 blocs de 3 à 5 jours d'octobre à décembre



existe en  
**ANGLAIS**



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 6 JOURS

#### FONDAMENTAUX DE FINANCE D'ENTREPRISE

##### CONTENUS

- Évaluation financière et marché des capitaux
- Reporting Financier
- Analyse Financière

### MODULE 2 | 3,5 JOURS

#### OUTILS D'INGÉNIERIE FINANCIÈRE I : FINANCE D'ENTREPRISE

##### CONTENUS

- Capital investissement, LBO et participations
- Droit sociétaire et de l'ingénierie financière

### MODULE 3 | 2,5 JOURS

#### OUTILS D'INGÉNIERIE FINANCIÈRE II : GESTION D'ACTIFS

##### CONTENUS

- Gestion de portefeuille & ISR

### MODULE 4 | 2,5 JOURS

#### OUTILS D'INGÉNIERIE FINANCIÈRE III : GESTION DU RISQUE

##### CONTENUS

- Trésorerie d'entreprise et gestion des risques

### MODULE 5 | 5 JOURS

#### INNOVATION EN FINANCE ET OUTILS NUMÉRIQUES

##### CONTENUS

- Modélisation financière sous Excel/VBA
- Machine Learning en Finance avec Python
- Blockchain et Web 3.0

### MODULE 6 | 3,5 JOURS

#### PRÉPARATION À LA CERTIFICATION AMF

##### CONTENUS

- Réglementation financière, déontologie bancaire et conformité
- Droit boursier

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cours, études de cas et mises en situation réelle
- Rédaction d'une note d'investissement
- Projet avec outil informatique (Excel, Python)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1 évaluation par module (quiz ou projet)
- Présentation du pitchbook d'investissement ou d'un memorandum d'informations devant un comité d'investissement

EN PARTENARIAT AVEC



Bloc de compétences n°2  
« Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés »,

capitalisable dans le diplôme MBA  
« Executive Master en Management »,  
visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7  
n° 36567

# ACHATS & SUPPLY CHAIN

## NOTRE APPROCHE

Les fonctions Achats & Supply Chain Management contribuent de manière majeure à la performance des entreprises. Elles font appel à des compétences variées, qui se déclinent dans une palette diversifiée de métiers. Pour les pratiquer efficacement, le manager doit posséder une vision stratégique des enjeux des achats et de la gestion des flux, en même temps qu'une forte compétence opérationnelle.

Dans un monde globalisé, concurrentiel et changeant, les achats et la gestion de la chaîne d'approvisionnement sont reconnus comme des fonctions stratégiques pour développer la performance des entreprises.



Crédit Photo © Freepik, iStockphoto

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Participer à la **définition de la politique achats** de l'entreprise
- Identifier et définir les besoins
- Connaître les **techniques de sélection des fournisseurs** et négocier les contrats
- **Gérer le portefeuille fournisseurs** et la base d'informations fournisseurs grâce au SI
- Utiliser les règles et les outils de l'achat à l'international
- Raisonner en prix de revient complet (Total Cost of Ownership)
- Comprendre les **enjeux RSE** et la responsabilité du donneur d'ordre
- Prévoir les ventes en maîtrisant le process et les techniques possibles
- Identifier les différents niveaux de **planification** et de **gestion des capacités**
- Acquérir les méthodes de **gestion des stocks** et des approvisionnements
- Intégrer dans sa pratique les méthodes du « **lean management** »
- Utiliser les indicateurs de pilotage de la performance Achats et Supply chain

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Des cours assurés par des intervenants professionnels
- De nombreux exercices et cas pratiques avec la possibilité de travailler sur le cas réel du participant
- De nombreux témoignages d'entreprises de haut niveau (dont Michelin, Limagrain, Eaton, UPSA)
- Préparation à la certification APICS « Basics of Supply Chain Management », délivrée par l'ASCM (Association for Supply Chain Management), reconnue internationalement

### PUBLIC

Salariés en évolution, en recherche d'un premier niveau d'expertise sur les fonctions Achats & Supply Chain

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### PRIX

- 3 900 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 23 jours (162 heures)
- 6 blocs de 3 à 5 jours d'octobre à décembre



Bloc de compétences n°2 « Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés »,

capitalisable dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567



ANGLAIS



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 1,5 JOURS

#### INTRODUCTION AU SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

##### CONTENUS

Enjeux, activités et positionnement des Achats dans l'entreprise

### MODULE 2 | 1 JOUR

#### L'EXPRESSION DES BESOINS ACHATS

##### CONTENUS

Process achats et expression des besoins

### MODULE 3 | 2 JOURS

#### LES ACHATS À L'INTERNATIONAL

##### CONTENUS

Méthodes et outils de l'achat à l'international : incoterms, transport, douanes, modalités de paiement, assurance...

### MODULE 4 | 1 JOUR

#### MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

##### CONTENUS

Innovation & achats  
Achats responsables

### MODULE 5 | 1 JOUR

#### LES COÛTS ACHATS

##### CONTENUS

Analyse des coûts, approches prix de revient complet et « design to cost »

### MODULE 6 | 1,5 JOURS

#### LA NÉGOCIATION ACHATS : TECHNIQUES ET GESTION DE LA RELATION

##### CONTENUS

Techniques et gestion de la relation  
Préparer la négociation et pratiquer les tactiques d'achat au travers de mises en situation

### MODULE 7 | 1,5 JOURS

#### LA GESTION DU PORTEFEUILLE FOURNISSEURS

##### CONTENUS

Analyse et développement stratégique  
Segmenter le portefeuille fournisseurs pour différencier les types de relations, définir la stratégie Achats et gérer les risques

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode affirmative : présentation des concepts et outils
- Méthode interrogative : témoignages d'entreprises et partage des expériences
- Méthode active : business Games et construction d'un cas sourcing. Recherche d'un produit à l'étranger, valorisation, réalisation d'un dossier écrit (possibilité de travailler sur le cas de l'entreprise du participant)

### MODULE 8 | 1 JOUR

#### FONDAMENTAUX DU SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

##### CONTENUS

Définir la supply chain et ses enjeux au travers d'un business game

### MODULE 9 | 0,5 JOUR

#### GESTION DE LA DEMANDE ET TECHNIQUES DE PRÉVISIONS

##### CONTENUS

Gérer la demande clients (internes, externes), les priorités (délais, flexibilité, qualité...)  
Choisir les méthodes de prévisions adaptées

### MODULE 10 | 2 JOURS

#### PLANIFICATION ET GESTION DE LA CAPACITÉ : SYSTÈME MPC (MANUFACTURING PLANNING AND CONTROL)

##### CONTENUS

Construire un modèle de planification de production à différents niveaux de temps et de regroupements produits (S&OP, MPS, MRP)

### MODULE 11 | 2 JOURS

#### PILOTAGE DE LA PERFORMANCE

##### CONTENUS

Analyse et pilotage de la performance au travers d'indicateurs, de tableaux de bord, du benchmarking

### MODULE 12 | 1 JOUR

#### LEAN MANAGEMENT ET SYSTEMS QUALITÉ

##### CONTENUS

Principes, méthodes et outils du Lean Manufacturing (pratique de 2 business games)

### MODULE 13 | 1 JOUR

#### LEAN MANAGEMENT ET SYSTEMS QUALITÉ

##### CONTENUS

Règles de conception d'un réseau de distribution

### MODULE TRANSVERSE | 2 JOURS

#### DÉVELOPPEMENT ET IMPACT DU E-COMMERCE

Rencontres avec des responsables Achats et/ou SCM pour échanger sur leurs expériences, leurs métiers et leurs pratiques

### MODULE TRANSVERSE | 4 JOURS

#### PRÉSENTATION DES CAS SOURCING

Exercices et études de cas pour mettre en pratique les contenus Élaboration d'un cas sourcing par groupe de travail et soutenance

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Soutenance du cas sourcing devant un jury académique et professionnel
- Examen format « APICS » (ASCM)



# MANAGEMENT DES ÉTABLISSEMENTS SANITAIRES & SOCIAUX

## NOTRE APPROCHE

Parce qu'elles remettent en cause les équilibres organisationnels existants, les orientations actuelles accentuent les besoins en management des ressources humaines, en management du changement et plus globalement en management de la performance. Ainsi, les nouvelles politiques des établissements sanitaires et sociaux reposent sur des modalités de management qui enrichissent notablement les métiers actuels : importance donnée aux démarches d'évaluation, à la gestion des ressources humaines, à la qualité, aux droits des patients, à l'impact de l'environnement économique et social sur l'hôpital, à la formation, etc. En outre, la complexité de ces changements en cours exige des compétences managériales affirmées, ainsi qu'une connaissance approfondie de l'ensemble du système sanitaire et social en complément de savoirs et savoir-faire plus spécifiques et plus techniques. En somme, cette formation prépare à exercer le métier de manager au travers de différentes fonctions de cadres et de direction dans les établissements sanitaires et sociaux.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le programme pédagogique de la spécialisation prépare à la polyvalence indispensable au management des établissements sanitaires et sociaux, ce qui suppose de :

- Acquérir une vision globale opérationnelle du fonctionnement de la santé, de son mode de production
- Comprendre, pour mieux les maîtriser, les enjeux stratégiques et de gestion des établissements de santé
- Concevoir et piloter des projets de changement, en agissant sur les pratiques
- Maîtriser la technologie de ces projets, les processus de décision et la mise en place d'outils d'évaluation
- Acquérir une capacité de management à la mesure de ces projets

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Un programme construit par une équipe d'universitaires et de professionnels afin de répondre aux besoins en management des structures de santé et aux exigences académiques d'une formation d'enseignement supérieur
- Un enseignement assuré par des universitaires et des praticiens confirmés afin de concilier les approches, croiser les regards et lier enseignements théoriques, approches de terrain, études de cas et expériences en établissements
- Une spécialisation qui s'appuie sur l'expertise et les travaux d'une équipe de chercheurs au sein de l'ESC Clermont Business School et qui est soutenue par des organisations et des institutions régionales des secteurs

### PUBLIC

Salariés en activité dans les métiers de la santé : dirigeants ou cadres dirigeants des établissements et cadres justifiant d'une fonction de responsabilité au sein du secteur sanitaire ou médico-social, infirmières, kinésithérapeutes...

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### PRIX

- 3 900 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 23 jours (162h)
- 6 blocs de 3 à 5 jours d'octobre à décembre



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 2 JOURS

#### ÉCONOMIE DE LA SANTÉ & ÉCONOMIE SOCIALE

##### CONTENUS

Analyser les systèmes de santé : cerner les évolutions, les mutations et les principales problématiques  
Appréhender la construction et les réformes successives de la protection sociale en France

### MODULE 2 | 3,5 JOURS

#### ASPECTS JURIDIQUES ET RÉGLEMENTAIRES LIÉS AU SECTEUR

##### CONTENUS

Appréhender les aspects juridiques du management des établissements sanitaires, sociaux et médico-sociaux, en plaçant l'usager au cœur de sa prise en charge, tant dans les établissements publics que privés

### MODULE 3 | 3,5 JOURS

#### CONTRÔLE DE GESTION DANS LE SECTEUR

##### CONTENUS

Appréhender le système de contrôle de gestion sous un angle à la fois conceptuel et pratique  
Avoir une approche des outils permettant la réalisation, la coordination des prévisions et les prises de décisions dans les différentes sections  
Comprendre les enjeux inhérents au déploiement de dispositifs ad hoc comme les tableaux de bord dans le cadre d'organisations sanitaires et sociales

### MODULE 4 | 4,5 JOURS

#### GESTION GLOBALE D'UN ÉTABLISSEMENT SANITAIRE & SOCIAL

##### CONTENUS

Poser les règles de construction et d'utilisation du contrôle de gestion à des fins de contrôle et de pilotage de la performance  
Avoir une approche des outils permettant la réalisation, la coordination des prévisions et les prises de décisions dans les différentes sections d'une organisation

### MODULE 5 | 2,5 JOURS

#### GESTION DES RISQUES SANITAIRES ET SOCIAUX

##### CONTENUS

Cartographier les risques et en comprendre la dynamique  
Comprendre ce qu'est un programme de gestion des risques  
Appréhender la culture de sécurité, les systèmes de signalement des événements indésirables et l'identitovigilance

### MODULE 6 | 2,5 JOURS

#### DÉMARCHE QUALITÉ ET ACCRÉDITATION

##### CONTENUS

Appréhender les concepts et fondamentaux de la qualité et gestion des risques : Qualité des soins, Démarche qualité, Certification, DPC, Indicateurs en santé et tableaux de bord, Approche processus, Outils de la qualité ( EPP, RMM, revue de pertinence, chemin clinique, satisfaction des patients )  
Appréhender la méthodologie et les outils d'une démarche qualité : présentation des outils utiles pour le pilotage du management de la qualité

### MODULE 7 | 2,5 JOURS

#### MANAGEMENT D'ÉQUIPE

##### CONTENUS

Développer son leadership, mieux gérer les personnalités, piloter une activité et des projets efficacement

### MODULE 8 | 2 JOURS

#### GESTION DE CRISES

##### CONTENUS

Connaître les principaux leviers de la gestion de crise  
Anticiper et optimiser les réponses à apporter en temps réel  
Adapter un management situationnel et proposer des stratégies d'actions

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- La méthode déductive : le formateur apporte la connaissance puis propose l'application, les apprenants passent donc de la théorie à la mise en pratique
- La méthode démonstrative : le formateur présente une opération ou un processus et le met en application (avec accompagnement) des apprenants

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Chaque module d'enseignement fait l'objet d'une évaluation spécifique. Les modalités d'évaluation, définies par le Responsable de chaque module en accord avec le Responsable du Programme, sont les suivantes : examen oral, examen écrit (étude de cas, questions sociétales...) et travaux d'application



**POUR ALLER PLUS LOIN EN SANITAIRE & SOCIAL**

MBA Executive Master en Management pour obtenir un titre de niveau 7

## SPORT BUSINESS

## NOTRE APPROCHE

Recruteurs, start-ups, clubs ou encore équipementiers recherchent des professionnels parfaitement formés aux nouveaux enjeux du secteur du sport, des diplômés opérationnels et sensibilisés aux innovations du sport business. Les missions des managers de l'innovation dans le secteur du sport, qu'ils soient entrepreneurs ou non, recouvrent de ce fait un large spectre de fonctions. Celles-ci varieront selon la taille et le type de la structure, la culture de ses dirigeants et, dans une moindre mesure, son activité. Les fondamentaux de ce programme prennent en compte les évolutions organisationnelles, managériales, technologiques et sociales qui depuis une petite dizaine d'années changent la physionomie du secteur du sport modifiant ainsi les fonctions et impactant les structures économiques.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Découvrir le secteur du sport dans sa globalité
- Maîtriser les grandes tendances et le jeu des acteurs clés
- Maîtriser les nouveaux enjeux de l'industrie du sport
- Connaître les nouveaux relais de croissance dans le secteur du sport pour les marques
- Maîtriser les principales tendances et évolutions de la distribution dans le secteur du sport
- Acquérir une vision d'ensemble des innovations, produits et services dans le sport
- Acquérir les outils, principes, méthodes et postures pour créer et innover dans le sport
- Comprendre l'évolution du management des organisations sportives

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Une réponse à une forte demande dans les nouveaux métiers liés à l'évolution du sport business
- Des partenariats avec des clubs et institutions
- Une pédagogie alliant méthodologie, rappels des fondamentaux et exploitation de cas pratiques concrets
- Des intervenants issus du monde académique et du secteur professionnel



Crédit Photo © Pierre Soissons

## PUBLIC

- Sportifs en reconversion
- Salariés souhaitant une reconversion dans le sport business
- Entrepreneurs souhaitant créer une structure dans le secteur du sport

## PRÉ-REQUIS

Professionnels en activité ou en transition titulaires d'un bac+5 ou d'un bac+4 avec 3 ans d'expérience professionnelle

Autres profils par voie dérogatoire dans la limite de 30% des effectifs du

programme (par le biais de la VAPP) en particulier sportifs en voie de reconversion.

## PRIX

- 3 900 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat

- 550 € par journée de formation « à la carte »

## RYTHME &amp; DURÉE

- 23 jours (162 heures)
- 6 blocs de 3 à 5 jours d'octobre à décembre



## PROGRAMME

## MODULE 1 | 3 JOURS

## PANORAMA DE L'INDUSTRIE DU SPORT : ENJEUX, ACTEURS CLÉS

## CONTENUS

- Marché global des produits et événements
- Les grandes tendances et les acteurs clés
- Les grandes évolutions de l'économie du sport
- L'avenir de l'e-sport

## MODULE 2 | 4 JOURS

## STRATÉGIES DE MARQUE DANS LE SPORT ET LEURS NOUVEAUX ENJEUX

## CONTENUS

- Repenser les industries du sport face à la mutation de leurs marchés
- Marques et internationalisation
- Diversification et recherche de nouveaux relais de croissance
- L'e-sport au service des clubs

## MODULE 3 | 4 JOURS

## LES NOUVELLES TENDANCES DE LA DISTRIBUTION DES PRODUITS ET SERVICES SPORT

## CONTENUS

- La tendance actuelle : think global, act local, go direct !
- Les principales tendances : l'omni canal
- Les nouveaux canaux de distribution et l'impact du digital
- Le rôle déterminant des marques de distributeurs
- Les nouvelles tendances du merchandising : entre merchandising show et théâtralisation des produits

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cours et études de cas réels
- Nombreuses interventions de professionnels dans les cours
- Conférences interactives par des professionnels référents
- Tables rondes

## MODULE 4 | 4 JOURS

## CRÉER ET INNOVER DANS LE SPORT

## CONTENUS

- Innover : la clé du succès
- Entreprendre : les succès stories des start-ups dans le sport
- Le produit/service sport de demain sera connecté
- Le big data au service du sport
- L'e-sport au service des clubs

## MODULE 5 | 4 JOURS

## MANAGEMENT ET GESTION DES ORGANISATIONS SPORTIVES : DES RESPONSABILITÉS NOUVELLES ?

## CONTENUS

- Manager des sportifs : de la carrière sportive à la reconversion
- La responsabilité des acteurs lutte contre le dopage, responsabilité sociétale dans les entreprises du sport, maîtrise de la financiarisation du sport, régulation du sport business
- La gestion de l'image et la législation
- La gestion des organisations sportives, exploitation et optimisation d'une enceinte sportive

## MODULE 6 | 4 JOURS

## LES NOUVELLES FACETTES DE LA COMMUNICATION DANS LE SPORT BUSINESS

## CONTENUS

- La digitalisation incontournable et le poids des réseaux sociaux
- Les fans experiences
- Les facteurs clés de succès d'un grand événement sportif
- La starisation des athlètes

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1 évaluation par module (note de projet ou note de synthèse, études de cas ou quiz)
- 1 évaluation "projet fil rouge" autour de la thématique intrapreneuriale suivante : "Quelles stratégies pour repenser le modèle économique du sport ?" ou une problématique réelle du participant (50% de la note globale finale)

EN PARTENARIAT AVEC



Bloc de compétences n°2  
« Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés »,

capitalisable dans le diplôme MBA  
« Executive Master en Management », visé  
Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7  
n° 36567

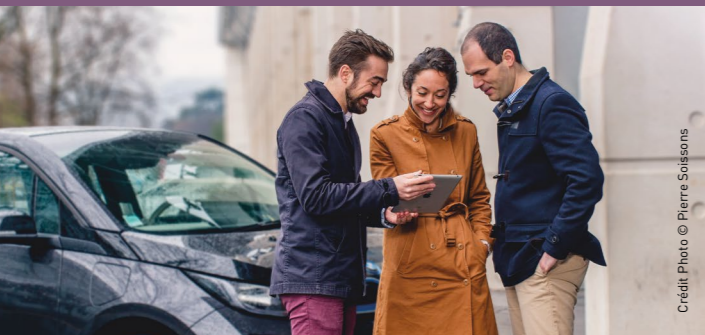


# MANAGEMENT DES MOBILITÉS DURABLES

## NOTRE APPROCHE

Transformer la mobilité est l'un des grands enjeux du 21<sup>e</sup> siècle et implique notamment de réinventer l'automobile. L'enjeu est critique pour les acteurs traditionnels bouleversés par l'arrivée des plateformes de partage qui offrent des services de mobilité. L'évolution des technologies, des tendances sociétales (usages), des modèles économiques engendrent de nouveaux métiers ou nécessitent de nouvelles compétences dans des fonctions traditionnelles.

Ce programme vise à former des professionnels de la mobilité durable au sens large. Quels véhicules ? Quels services de mobilité ? Quels business models ? Le défi consiste à la fois à lutter contre la congestion urbaine, à améliorer la qualité de l'air, à prendre soin des ressources de la planète et offrir des solutions de mobilité dans les territoires à forte ou faible densité, à trouver des modèles économiques pérennes aussi bien pour les acteurs traditionnels que pour ceux de la nouvelle économie ou encore du secteur public.



Credit Photo © Pierre Soissons

### PUBLIC

Salariés en évolution, souhaitant acquérir une expertise dans les domaines de la stratégie, du marketing, de la communication, des nouveaux business models et des évolutions produits... appliqués au produit automobile, à ses évolutions et au développement de nouvelles solutions de mobilité

### PRÉ-REQUIS

Appétence pour la mobilité et/ou le « produit » automobile, et pour les technologies et les innovations en général. Intérêt pour la transformation digitale de cette filière et les nouvelles offres de mobilité

### PRIX

- 3 900 € dispensés de taxe pour la totalité du certificat
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 23 jours (162 heures)
- 6 blocs de 3 à 5 jours d'octobre à décembre

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Maîtriser le **nouvel écosystème** du secteur de la mobilité dans un contexte mondialisé
- **Piloter un projet d'innovation** dans le secteur de la mobilité dans toutes ses dimensions produits et services, technologiques et business
- Intégrer les enjeux technologiques qui impactent le produit et **le marché du futur**
- Maîtriser les leviers de création de valeur dans le domaine de la mobilité et ses marchés
- Travailler en écosystème avec tous les acteurs impliqués dans la **transformation de la mobilité**

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Une approche pluridisciplinaire, transverse et désilotée des enjeux de mobilité et du véhicule de demain : aspects environnementaux, technologiques et socio-économiques
- Un programme soutenu et co-construit avec les principaux acteurs du secteur de la mobilité : entreprises de l'industrie automobile, plateformes de partage, énergéticiens, spécialistes du financement et de la gestion de flotte, sociétés de conseil, opérateurs de services publics
- Une formation de pointe, originale, innovante, à dimension prospective
- Un triple niveau d'analyse et d'action : international, national, local



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 5 JOURS

#### ENJEUX ET DÉFIS : VUE D'ENSEMBLE DU SECTEUR

##### CONTENUS

Le contexte et les grandes tendances : politiques, économiques, réglementaires, environnementales, démographiques, technologiques  
Le marché mondial de l'automobile et le marché de la mobilité  
Mobilité urbaine

### MODULE 2 | 4 JOURS

#### QUELS VÉHICULES À L'HEURE DES NTIC ?

##### CONTENUS

Stratégie, prospective et changement  
Les évolutions technologiques : les véhicules du futur (C.A.S.E) connectés, autonomes, partagés, électriques  
Stratégie marketing du constructeur : produit, gamme, prix  
Mythe ou réalité : drones, eVTOL  
Rôle de la course automobile pour une mobilité plus durable  
Retail : les défis de la distribution automobile

### MODULE 3 | 4 JOURS

#### LA MOBILITÉ EN TANT QUE SERVICE (MAAS)

##### CONTENUS

Nouveaux usages, nouvelles expériences  
Plateformes numériques : Uber, Blablacar  
Évolution du modèle économique

### MODULE 4 | 4 JOURS

#### GESTION DE L'INNOVATION ET DU MODÈLE D'ENTREPRISE

##### CONTENUS

Introduction à la gestion de l'innovation technologique  
Principes du business case  
Conditions d'émergence de nouveaux services  
Technologie habilitante  
Méthodologie d'analyse de la chaîne de valeur

### MODULE 5 | 2,5 JOURS

#### RÔLE CLÉ DES ACTEURS DU SECTEUR DE L'ÉNERGIE

##### CONTENUS

Situation énergétique mondiale et scénarios d'évolution des transports  
Gestion de la mobilité électrique, énergies renouvelables pour transport  
État de l'art des solutions technologiques : briques de solutions électriques et émissions négatives.  
Accompagner les clients dans le choix du bon mix énergétique pour leur flotte

### MODULE 6 | 3,5 JOURS

#### PROJET NUMÉRIQUE TRANSVERSAL

##### CONTENUS

Brief sur une problématique de mobilité  
Travail en équipe (étapes intermédiaires)  
Mieux se connaître pour bien travailler en équipe

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Des méthodes pédagogiques variées (études de cas, travaux de groupe, projets, visite en entreprise) avec une forte présence de professionnels référents dans leurs domaines

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1 évaluation par module : note de projet ou note de synthèse, étude de cas ou quiz
- Réalisation d'un projet transversal répondant à une problématique de création de valeur pour le secteur

### EN PARTENARIAT AVEC



### ILS NOUS SUPPORTENT



Bloc de compétences n°2  
« Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés »,

capitalisable dans le diplôme MBA  
« Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567

# FORMATION ET ACCOMPAGNEMENT PAR LE SQUARELAB



**Fabrice CAILLOUX**  
Responsable Incubateur SquareLab & Entrepreneuriat  
fabrice.cailloux@esc-clermont.fr

"Nous avons structuré l'accompagnement et la formation des entrepreneurs ET des intrapreneurs autour d'un **parcours itératif** présentant les différentes étapes d'un projet de création d'entreprise pour l'**intra/entrepreneur** « nouvelle génération » : le parcours Culture start-up.

Fruit de nos pratiques et d'un travail collaboratif entre notre open incubateur, le Squarelab et nos partenaires, cette démarche a permis de développer une **approche méthodologique** unique et éprouvée que nous mettons aujourd'hui à la disposition de tous nos clients.

Les briques de cette méthode se retrouvent et se déploient dans des **parcours de formation dédiés soit à l'entrepreneur soit à l'intrapreneur**.

Dans la continuité de ces formations, un travail d'**accompagnement par le Squarelab** est proposé : **incubation pour les entrepreneurs, appui/conseil pour les intrapreneurs.**"



L'incubateur Squarelab est une structure d'accompagnement qui offre une méthode, des outils, des connaissances, une culture et un réseau pour réussir son aventure intra/entrepreneuriale. De l'intuition à la création d'une entreprise et ses premiers financements, l'incubateur est là pour favoriser la réussite de vos projets.

**Formation Culture Start-up**  
(13 jours étalés sur 6 mois) pour acquérir l'ensemble des outils et méthodes nécessaires à la structuration de votre projet et au développement d'une posture entrepreneuriale

**Accompagnement sur mesure (6 mois)**  
pour structurer et aiguiller le développement des start-ups, de la cartographie du problème client à la création d'un Business Plan.

## NOS PARTENAIRES



### PUBLIC

Ces programmes s'adressent à tout porteur d'un projet de création d'entreprise souhaitant être accompagné dans son projet et maîtriser les outils start-ups

### PRÉ-REQUIS

Suivre le certificat « culture start-up »

### PRIX

- Nous consulter
- Bourses innovations sur concours

### RYTHME & DURÉE

→ Formation culture start-up 13 jours étalés sur 6 mois

→ Accompagnement sur mesure : 6 mois

### ADMISSION

- Dossier de candidature
- Deux sessions par an avec jury de sélection

## NOTRE OFFRE

### UNE ÉQUIPE POUR VOUS ACCOMPAGNER

- Méthodologie
- Équipe complémentaire
- Recherche de financement
- Mise en réseau

### DES EXPERTS

- Du coaching sur des thématiques ciblées : juridique, comptable, marketing, propriété industrielle, approche individuelle sur la posture d'entrepreneur...
- Des professionnels du monde de l'entreprise qui apportent un regard et un soutien opérationnels.

### DES APPROCHES ENTREPRENEURIALES ÉPROUVÉES

Nous vulgarisons les dernières approches intra/entrepreneuriales pour trouver les outils les plus adaptés à vos problématiques : effectuation, lean start-up, design thinking, value proposition design, business mode nouvelle génération, growth hacking...

### DES ÉVÉNEMENTS POUR RÉSEAUTER

Chaque année est rythmée par la création de nouveaux partenariats et des déplacements incontournables pour tout porteur de projet innovant : ateliers, afterworks, salons, rencontres, défilé start-ups....

## NOS SPÉCIFICITÉS

### INNOVATION NOUVELLE GÉNÉRATION

Aujourd'hui, il est capital de se focaliser sur le client pour comprendre ses problématiques marché et lui apporter des solutions qui vont créer une réelle valeur. C'est l'esprit de l'innovation nouvelle génération.

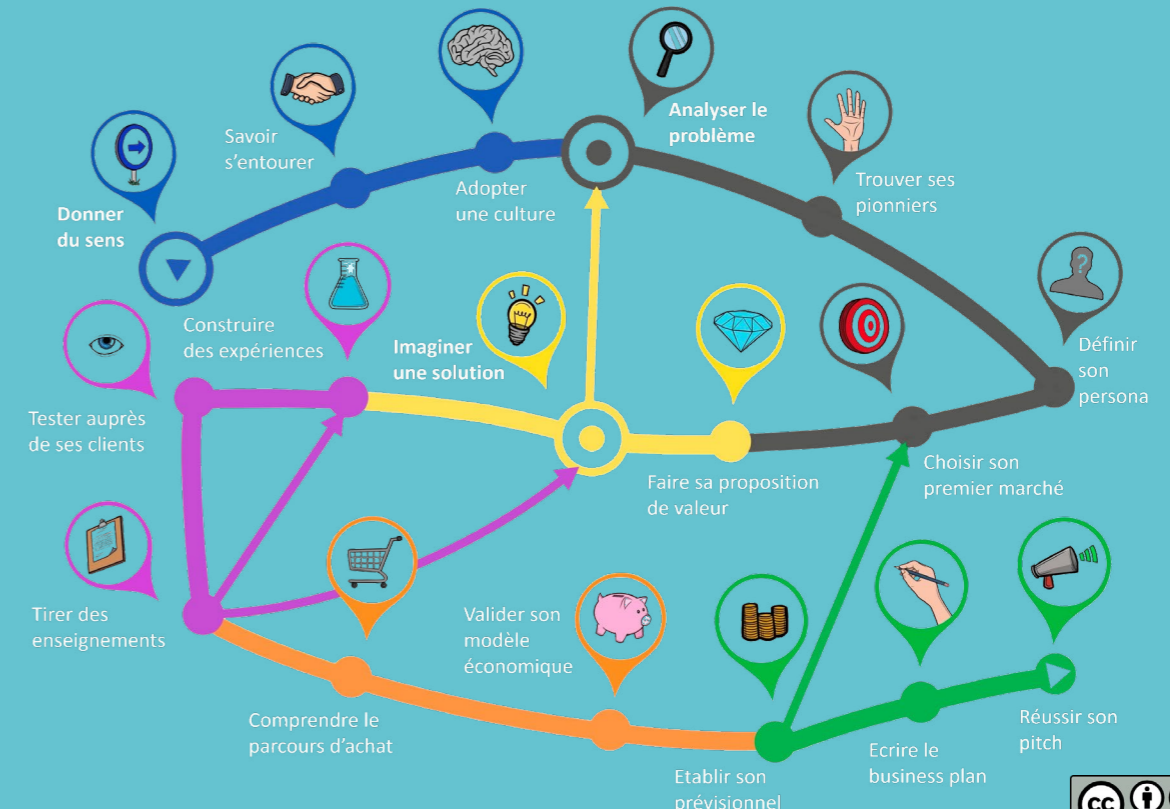
### FINANCEMENTS

L'incubateur est en lien avec les principaux acteurs du financement de l'innovation du territoire et il est agréé pour leur présenter vos projets. SquareLab vous accompagne pour faire les bonnes démarches au bon moment et ainsi entrer dans le chaînage des dispositifs auxquels vous pouvez prétendre. Vous aurez ainsi les moyens de concrétiser vos idées et tester leur faisabilité dans les meilleures conditions.

### LE TRYPTIQUE RECHERCHE-FORMATION-RÉSEAUX

Parce que l'incubateur fait partie de l'ESC Clermont, il donne accès aux ressources d'une Grande École

- des enseignants chercheurs
- un réseau avec les alumni
- un vivier d'étudiants
- des bases de données
- une base documentaire riche (presse, études de marché, données financières sur les entreprises,...)





# CULTURE START-UP

## NOTRE APPROCHE

Entreprendre, c'est aujourd'hui aussi bien une question de posture, d'outils et de méthodes que de développement de son réseau. Le parcours de formation « culture start-up » a été construit avec des entrepreneurs à succès. Il permet d'apprendre, comprendre et maîtriser les ressorts et enjeux d'une création d'entreprise réussie. De l'idée au marché, de l'identification d'une problématique à la définition d'un modèle économique, il vous donne toutes les clés pour structurer votre projet et créer votre entreprise avec les meilleures conditions de succès.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Générer des opportunités d'affaires grâce à l'application de méthodes de créativité
- Designer une **proposition de valeur**
- Développer une **posture entrepreneuriale**
- Animer et développer des écosystèmes innovants
- **Prototyper et expérimenter en mode agile**
- Comprendre les différents modèles économiques et les adapter à son projet
- Maîtriser la **finance entrepreneuriale** et écrire un **business plan**
- Présenter (pitcher) et vendre son projet
- Initier et animer une dynamique entrepreneuriale au sein d'une entreprise (PME/grands groupes)
- **Manager en mode responsive & collaboratif**

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Mise en pratique immédiate de son projet
- Apprentissage des méthodes et approches des entrepreneurs à succès
- Parcours innovant, itératif et adapté à chaque projet
- Accès à un réseau d'experts, source de partage d'expériences et à une communauté d'entrepreneurs
- Possibilité de rentrer dans les programmes d'accompagnement de l'incubateur



### PUBLIC

Ce programme s'adresse à tout porteur d'un projet de création d'entreprise ou dirigeant d'une société nouvellement créée

### PRÉ-REQUIS

- Porter un projet
- Disponibilité et motivation du porteur de projet
- Admission sur dossier de candidature

### PRIX

- 3 900 € dispensés de taxes
- 550 € par journée de formation « à la carte »

### RYTHME & DURÉE

- 13 jours (+ 1/2 journée de certification)
- 2 à 3 jours /mois pendant 4 mois
- Deux sessions par an (février & juin)



BEST SELLER



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 4 JOURS

#### DÉVELOPPER UNE POSTURE ENTREPRENEURIALE

##### CONTENUS

- Déconstruire les mythes de l'entrepreneuriat
- Se connaître et s'entourer pour réussir son projet
- Penser problème et rester centré utilisateur
- Identifier les financements possibles autour d'un projet

### MODULE 2 | 1 JOUR

#### APPORTER LA BONNE PROPOSITION DE VALEUR

##### CONTENUS

- Se familiariser avec les nouvelles approches entrepreneuriales (BMC, lean start-up, effectuation,...)
- Imaginer des solutions à travers des méthodes d'idéation
- Designer une proposition de valeur
- Trouver et protéger une identité de marque

### MODULE 3 | 5,5 JOURS

#### PROTOTYPER, TESTER ET EXPÉRIMENTER

##### CONTENUS

- Prototyper et tester auprès des utilisateurs
- Tester son concept
- Concevoir une landing page parfaite
- Créer et gérer une communauté sur les réseaux sociaux

### MODULE 4 | 4,5 JOURS

#### ÊTRE EFFICACE POUR COMMUNIQUER

##### CONTENUS

- Protéger son idée avant de communiquer
- Développer son efficacité personnelle
- Naviguer dans un océan bleu
- Être à l'aise pour pitcher son projet et partir à la découverte client

### MODULE 5 | 4,5 JOURS

#### MARKETER SON PROJET ET ÉTABLIR UNE STRATÉGIE DIGITALE

##### CONTENUS

- Concevoir une stratégie de growth marketing
- Élaborer un plan de communication et médias
- Élaborer un plan de stratégie digitale

### MODULE 6 | 3,5 JOURS

#### CRÉER SON ENTREPRISE

##### CONTENUS

- Structurer son business plan
- Maîtriser les techniques de vente et de négociation
- Construire un plan financier
- Choisir un statut juridique
- Faire ses conditions générales de vente
- Bien répartir son capital
- Négocier avec sa banque

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Construction pédagogique autour de vrais projets de création d'entreprise ou intrapreneuriaux

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Livrable écrit sur la base des outils enseignés lors des modules dont business model et présentation orale du projet



Bloc de compétences n°4  
« Conduire des projets pour contribuer à l'innovation et à la transformation des organisations »,

capitalisable dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567

# INTRAPRENEURIAT & DÉMARCHE START-UP

## NOTRE APPROCHE

Les grandes entreprises traditionnelles rencontrent des difficultés croissantes pour accueillir et faire grandir leurs projets innovants.

Cela pousse ces entreprises à se réinventer et à envisager une approche différente inspirée du modèle start-up.

L'intrapreneuriat apparaît aujourd'hui comme l'un des principaux vecteurs d'innovation dans les organisations.

Contraction des termes « interne » et « entrepreneuriat », il consiste à développer un projet innovant et rentable au sein de son organisation.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- **Développer une posture intra/entrepreneuriale** et analyser son profil psycho-comportemental pour mieux se connaître, s'entourer, s'associer et gérer une équipe
- **Adopter les approches et méthodes d'entrepreneurs** à succès (effectuation, lean start-up, nouvelle génération de modèle économique, design thinking...)
- Mettre en œuvre **les outils d'une politique de communication** et de **marketing digital**
- **Intégrer les nouvelles contraintes de durabilité** à son projet
- **Adapter sa posture d'intrapreneur** dans son écosystème d'entreprise
- **Maîtriser le cadre légal et réglementaire** sur les sujets de contrat et de propriété intellectuelle
- **Identifier les sorties possibles** d'un projet intrapreneurial
- **Appréhender et comprendre les états financiers** publiés par une entreprise

## LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Développé en partenariat avec le Michelin Innovation Lab
- Mise en pratique immédiate de son projet
- Parcours innovant, itératif
- Accès à un réseau d'experts et de mentors, source de partage d'expériences
- Accès à une communauté d'intrapreneurs

« Transformer les Intrapreneurs en leaders du changement, adoptant une approche « start-up » »

« Changer de mindset pour porter plus loin et plus vite son projet ! »

### PUBLIC

Ce programme s'adresse aux managers qui portent ou sont désireux de développer un projet d'innovation au sein d'une organisation

### PRÉ-REQUIS

Être en situation de porter une initiative intrapreneuriale en entreprise

### PRIX

• 5 200 € dispensés de taxes

### RYTHME & DURÉE

14 jours sur 6 mois (+ 1/2 journée de certification)



BEST SELLER



## PROGRAMME

### MODULE 1 | 3 JOURS

#### JE ME PRÉPARE

#### CONTENUS

- Mindset entrepreneurial
- Nouvelles approches entrepreneuriales
- Introduction au Design Thinking
- Témoignage d'un intrapreneur et d'un coach de lab intrapreneurial

### MODULE 2 | 6 JOURS

#### JE TESTE, JE VALIDE

#### CONTENUS

- Le développement durable et les mesures d'impact
- Les fondamentaux du marketing digital et la stratégie d'influence
- Gestion des émotions et des conflits

### MODULE 3 | 3,5 JOURS

#### JE ME PROJETTE

#### CONTENUS

- Présenter son projet
- Gestion des parties prenantes
- Valorisations possibles
- Contrat & propriété intellectuelle
- Relations interpersonnelles et négociations

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports sous forme d'ateliers et mise en application directe
- Déroulé pédagogique autour de son projet intrapreneurial

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Livrable écrit sur la base des outils enseignés lors des modules et soutenance finale du projet intrapreneurial

### PARTENARIAT

Ce programme a été co-construit avec l'incubateur Michelin.



Bloc de compétences n°4  
« Conduire des projets pour contribuer à l'innovation et à la transformation des organisations »,

capitalisable dans le diplôme MBA « Executive Master en Management », visé Bac+5, Grade de Master, RNCP niveau 7 n° 36567





# FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE

Toute notre offre de formation continue est déclinable et combinable en mode intra-entreprise. Cela permet d'organiser une session de formation uniquement pour vos salariés, soit dans vos locaux, soit dans une salle extérieure, soit dans les locaux de l'ESC Clermont BS.

Cette formule offre de nombreux avantages pour vous et vos salariés :

- une complète adaptation de la formation à vos enjeux et à votre contexte d'entreprise,
- la possibilité de choisir vos dates et votre lieu de formation,
- le développement de la cohésion d'équipe et d'une culture commune, notamment managériale.

## LA FORMATION CONTINUE SUR MESURE, UNE FORMULE GAGNANTE !

Les contours de nos réalités socio-économiques et numériques se transforment profondément et rapidement. Les impacts sur le monde du travail et sur l'humain associés à ces bouleversements sont considérables et obligent les organisations à se réinventer pour durer !

C'est dans ce contexte que la Formation Continue de notre École souhaite accompagner les entreprises pour les aider à redonner du sens au collectif, à mobiliser les talents, à porter haut leurs projets et à développer leur agilité !

Les programmes de formation sur mesure de l'ESC Clermont BS engagent chaque entreprise et collaborateur à avoir une réflexion singulière sur sa manière de fonctionner et à sortir de sa zone de confort.

La démarche de co-construction que nous menons, nous permet de proposer à toute entreprise, qu'elle soit un Grand Groupe, une PME, une TPE ou bien encore une start-up, des dispositifs de formation innovants, expérientiels, répondant à une problématique spécifique !

Ensemble, façonnons le futur de votre organisation et de vos collaborateurs en optant pour des formations entièrement personnalisées ou en sélectionnant parmi notre catalogue des formations existantes, que nous adapterons spécifiquement à vos besoins.

Vous découvrirez dans les pages suivantes quelques-unes de nos expertises uniquement accessibles en intra-entreprise.



# OUTILS DE CONNAISSANCE DE SOI

## NOTRE APPROCHE

Dans un environnement complexe qui demande souplesse et adaptabilité, le développement des compétences nécessite d'être accompagné d'une profonde connaissance de soi. En complément de notre offre de formation, nous vous proposons 5 outils pour lesquels nous sommes certifiés. Chaque outil a sa spécificité ; nous pouvons vous accompagner dans la sélection de l'outil le plus en phase avec votre besoin ou celui de vos collaborateurs. Ces outils peuvent être utilisés comme des points d'entrée à un parcours de formation et comme une base solide pour un coaching professionnel.

## MBTI (MYERS BRIGGS TYPE INDICATOR)

### OBJECTIFS

- Identifier son type de personnalité à partir de 4 préférences et bénéficier d'un modèle pertinent pour comprendre la manière dont nous interagissons avec le monde et avec autrui

### CONTENUS

Le MBTI est l'outil de personnalité le plus connu et le plus utilisé au monde. Au travers de l'approche des types de personnalité inspirée des travaux de Carl Gustav Jung, il constitue une base solide et fiable pour un travail sur soi. Il offre un modèle constructif, souple et épanouissant pour valoriser ses forces individuelles et ses différences.

### DURÉE

2h de débriefing avec un professionnel certifié

## PAPI (PERSONALITY AND PREFERENCE INVENTORY) VERSION 3

### OBJECTIFS

- Explorer vos motivations et vos styles de travail privilégiés au travers de 26 traits de personnalité, répartis en 7 dimensions (engagement, impact et détermination, organisation et structure, ouverture d'esprit, relations, dynamique de travail, stabilité émotionnelle)

### CONTENUS

Le PAPI 3 mesure à la fois vos motivations, vos préférences professionnelles et la perception de vos comportements dans votre environnement professionnel. Le PAPI 3 évalue également des dimensions spécifiques aux compétences commerciales et managériales.

### DURÉE

1h30 de débriefing avec un professionnel certifié au cours duquel vous explorerez votre rosace (outil visuel qui vous permet d'avoir une vision synthétique de vos différents traits de personnalité)

## DISC (DOMINANT, INFLUENT, STABLE, CONSCIENCIEUX)

### OBJECTIFS

- Améliorer la communication, le travail d'équipe et l'efficacité professionnelle

### CONTENUS

Le DISC est un outil neutre éclairant sur le comportement, basé sur le modèle de Marston qui repose sur l'idée que chaque individu se comporte différemment par rapport à son environnement en fonction de la perception qu'il en a et de l'action qu'il a envers lui. Il facilite une prise de conscience de ses préférences comportementales, de leurs forces comme de leurs limites. Il constitue une base essentielle de compréhension de soi, de l'autre et des perceptions réciproques qui découlent de nos interactions.

### DURÉE

1h30 de débriefing avec un professionnel certifié à partir des graphes Success Insights®

## COACHING INDIVIDUEL

### OBJECTIFS

- Accompagner à une prise de poste, à une transformation de posture managériale, à un renforcement de la capacité à prendre des décisions, à une meilleure communication interpersonnelle...

### CONTENU

Un premier contact téléphonique permettra de préciser votre demande (celle du prescripteur si c'est le cas et celle du futur coaché). Un entretien tripartite permettra de valider les objectifs et le cadre du coaching.

Les premières séances fixent les objectifs du coaching, déterminent les indicateurs de réussite et engagent le coaché dans un 1<sup>er</sup> plan d'action.

Chaque séance se prépare par un travail et se conclut par un plan d'action.

### DURÉE

6 à 10 séances de 1h à 1h30 sur 3 à 6 mois (rythme adaptable)

## ANGLAIS TOEIC

ANGLAIS

BLENDED



### OBJECTIFS

- Amélioration de la compréhension et expression écrite et orale.
- Amélioration de la fluidité dans les discours.
- Enrichissement du vocabulaire et des tournures idiomatiques
- Préparation à l'examen TOEIC Listening & reading

### CONTENU

Un premier contact téléphonique permettant d'évaluer votre niveau de départ en anglais et de contextualiser le programme selon vos attentes.

Cours individuels d'anglais pouvant être réalisés en face à face, en visioconférence ou encore par téléphone selon le besoin exprimé. Passage de l'examen TOEIC en ligne à domicile.

### DURÉE

La durée de la formation dépendra de votre niveau initial évalué par le formateur en amont et du score TOEIC cible\* exprimé.

\* Le résultat TOEIC n'est pas garanti par l'ESC Clermont BS.

Nous vous donnons les moyens de réussir, mais nous ne pouvons pas nous engager sur le résultat obtenu.





# MAÎTRISER L'ART ORATOIRE

PRÉPARER DES PRISES DE PAROLE À FORTS ENJEUX



**Vous devez présenter efficacement votre entreprise, vos produits/services** afin de créer de la curiosité, de la confiance et de l'adhésion auprès de votre public ?

**Vous devez susciter l'intérêt rapidement et donner envie d'acheter, de passer à l'action ?**

**Vous avez un discours capital à délivrer**, une prise de parole stratégique (discours, conférences, plénières, etc.) à préparer ?

**Dans le monde professionnel, les prises de paroles à enjeux forts sont présentes partout.**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Nous travaillons sur la création de prises de paroles claires, mémorables et impactantes pour convaincre votre public. Nous travaillons les axes pour structurer votre intervention, incarner votre message et le transmettre avec conviction.

→ **Dans quelles situations cette formation va-t-elle vous aider ?**

- Rendez-vous commerciaux, soutenances
- Interventions événementielles : discours, plénières, salons, conférences, réunions d'équipes
- Pitch devant des investisseurs ou de futurs clients
- Etc.

**DURÉE PRÉCONISÉE : 2 JOURS**

### **PUBLIC**

Toute personne devant intervenir à l'oral dans le but de capter et /ou convaincre un auditoire :

dirigeants, managers, collaborateurs, commerciaux, élus, personnes en reconversion, créateurs de start-up...

# MAÎTRISER L'ART ORATOIRE

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC EN CONTEXTE PROFESSIONNEL



Communiquer clairement en entreprise est une compétence essentielle. Tant sur le plan externe (rendez-vous client, pitch de vente, soutenances commerciales, etc.) que sur le plan interne (réunions d'équipes, présentations, etc.).

Pourtant une majorité de collaborateurs n'aiment pas prendre la parole en public. Bloqués par le stress et le manque de pratique !

Devenir plus à l'aise à l'oral, c'est renforcer son leadership, gagner en confiance, être de meilleurs ambassadeurs de son entreprise et augmenter son influence.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer une communication percutante adaptée au contexte et à la cible
- Apprendre à créer de la connexion avec son public en trouvant la bonne posture de communicant, physique et verbale
- Gagner en confiance en levant ses freins personnels

**DURÉE PRÉCONISÉE : 2 JOURS**

### **PUBLIC**

Toute personne souhaitant présenter efficacement, avec conviction et en confiance ses idées, ses projets, son entreprise...

### **INTERVENANT BENJAMIN VAURIS**

Après 13 ans dans l'informatique industrielle, comme expert et chef de projet, Benjamin concilie sa passion pour la transmission des compétences et le théâtre en devenant formateur en prise de parole en public. Il intervient auprès de publics variés : dirigeants, managers, collaborateurs, commerciaux, élus, personnes en reconversion, créateurs de start-up.

Son approche est une alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques s'appuyant sur son expérience du théâtre d'improvisation, du stand-up et ses connaissances du monde professionnel. Il accompagne pour exceller dans l'art de captiver, persuader et marquer les esprits, lors de vos futures prises de parole.

# REPÉRER, PRÉVENIR, AGIR CONTRE LA VIOLENCE AU TRAVAIL



La violence au travail est un problème sérieux et pressant ; or les managers ne sont pas toujours préparés ni outillés pour assumer une telle responsabilité. La violence au travail nuit à la réputation de l'organisation. La communauté RH, les référents employeur et le CSE ne sont pas les seules parties prenantes en matière de prévention.

Le manager va travailler avec ses équipes où chacun a un rôle à jouer dans la démarche préventive et dans la promotion d'un environnement de travail respectueux et inclusif.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

**Cette formation vise à acquérir les bons réflexes en tant que manager face aux violences au travail.**

Il s'agit de prendre conscience de leur ampleur et de savoir les cerner (humour/sexisme, violence/harcèlement moral, de quoi parle-t-on et où en est-on ?).

Elle permet un collectif d'apprentissage en vue de s'exercer à travers des mises en situation où seront abordés les enjeux individuels et collectifs ainsi que le cadre juridique (les responsabilités, les obligations et les sanctions).

Les participants auront l'occasion de développer pour leur organisation une cartographie des parties prenantes et d'élaborer un dispositif PASA (prévention, action, suivi, apprentissage) au plus près de leurs réalités terrain.

### INTERVENANTE **MARINA BOURGAIN**

Marina est Professeure en Management et Ressources Humaines de l'ESC Clermont BS. Ses travaux de recherche portent sur les parcours professionnels et plus récemment sur la violence au travail. Sa thèse doctorale à l'Institut Universitaire Européen de Florence portait sur l'impact de l'Europe dans la régulation des licenciements collectifs dans les entreprises européennes. Elle participe au sein de l'Association francophone de Gestion des Ressources Humaines aux Groupes de travail Dialogue social, Mobilité et gestion des carrières, GRH et recherches sensibles.

**DURÉE PRÉCONISÉE : 1 JOUR**

### **PUBLIC**

Manager / directeur / chef de service / service RH / membres du CSE – élus

# ANIMER VOS ÉQUIPES COMMERCIALES



Dans un environnement où les marchés évoluent rapidement, où les attentes des clients changent constamment et où la concurrence s'intensifie, la réussite d'une équipe commerciale repose de plus en plus sur la qualité de son animation. Les clients sont mieux informés, plus exigeants et plus enclins à privilégier des expériences d'achat personnalisées. Les équipes commerciales, en conséquence, doivent être agiles, créatives et orientées vers la satisfaction client pour rester compétitives. Dans ce contexte, la capacité à animer une équipe devient un levier stratégique pour atteindre les objectifs de vente, fidéliser la clientèle et assurer la croissance de l'entreprise.

Les managers d'équipes commerciales jouent ainsi un rôle central dans la réussite de l'entreprise. Leur capacité à inspirer, motiver et guider les membres de leur équipe est essentielle pour maximiser le potentiel individuel et collectif. L'animation d'équipes va au-delà de la simple gestion quotidienne ; elle implique de créer un environnement propice à l'innovation, à la collaboration et à l'adaptabilité.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les leviers de la performance individuelle et collective
- Apprendre à choisir des indicateurs de performance pertinents au regard de ses objectifs et de son contexte d'entreprise
- Fixer des objectifs SMART
- Savoir réaliser un brief et débrief percutant auprès de son équipe
- Savoir réaliser une « réactivation » à travers le « one minute management »

**DURÉE PRÉCONISÉE : 1 JOUR / 1,5 JOUR**

### **PUBLIC**

Managers juniors et seniors d'équipes commerciales

### INTERVENANTE **MARION ROLLAND**

Marion a acquis 15 années d'expérience en tant que Directrice Régionale dans la grande distribution et le retail tout en menant en parallèle des missions transverses. Elle a dirigé de 25 magasins, 110 collaborateurs (cadre, AGM et employés) et animé des périmètres dépassant les 20 millions d'euros. Sa clé d'entrée est la satisfaction client mais aussi le CARE, prendre soin de ses collaborateurs et les accompagner dans un parcours professionnel.



# INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET OPPORTUNITÉS POUR LES ENTREPRISES



**DURÉE PRÉCONISÉE : 1 JOUR**

## **PUBLIC**

Dirigeants d'entreprise et collaborateurs en quête de gain de productivité (service RH, service Communication, service support client, service informatique...)

### Imaginez un assistant virtuel

- Qui travaille en ligne, comme s'il était en télétravail
- Avec qui vous pouvez discuter uniquement par messages
- Qui comprend et parle toutes les langues du monde
- Qui est expert dans tous les domaines imaginables
- Capable de parcourir Internet pour trouver des informations pour vous

### Cet assistant peut

- Rédiger ou reformuler des textes dans n'importe quelle langue
- Prendre de l'information d'un document, d'un fichier ou d'une page web, puis la rendre claire, la nettoyer ou l'organiser dans un fichier Word, tableau Excel, PDF ou encore une présentation PowerPoint
- Adapter un contenu pour qu'il réponde mieux à vos besoins spécifiques
- Générer de nouvelles informations à partir de tout ce qu'il sait déjà

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Découvrir comment l'IAG peut améliorer sa productivité, la qualité de son travail et son bien être au quotidien en

- Comprendre la notion d'IAG
- Utilisant les meilleurs outils d'IAG (ChatGPT, GPTs, plugins, prompt, etc.)
- Intégrant ces outils à son quotidien

Des exemples d'utilisation de l'IA permettant d'améliorer certains process métiers et ainsi d'augmenter la productivité :

- Rédaction de contenu pour les réseaux sociaux
- Service client automatisé
- Analyse de CVs
- Analyse de données (Excel)

### INTERVENANT **JÉRÔME IAVARONE**

Informaticien de formation, Jérôme a fait ses premières armes chez Michelin et à ensuite créer sa première société de e-commerce *i-Business*. Fort de ses 12 années d'expérience, il se consacre désormais pleinement à la révolution à venir : l'Intelligence Artificielle !

# LE GROWTH MARKETING

STRUCTUREZ LA GÉNÉRATION DE LEADS POUR ATTEINDRE UNE CROISSANCE RAPIDE ET DURABLE



**DURÉE PRÉCONISÉE : 3 JOURS**

## **PUBLIC**

Managers Marketing et/ou Ventes

Vous souhaitez accélérer votre croissance en automatisant votre prospection B2B ? Vous souhaitez développer de nouveaux canaux d'acquisition digitale (Growth Marketing) ?

Nous formons vos équipes aux méthodes du Growth Marketing : un marketing scientifique qui se base sur l'analyse de données et qui permet de structurer la génération de leads dans le but d'atteindre une croissance rapide et durable

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

### Digitalisez et automatisez votre prospection commerciale

- Vous comprenez le Growth Marketing (méthode itérative)
- Vous savez définir vos personae prioritaires
- Vous savez définir votre tunnel de conversion et les objectifs AARRR associés
- Vous savez rédiger/prioriser une action de Growth Marketing
- Vous savez animer un brainstorming de génération d'actions
- Vous maîtrisez l'outil «Scaling Lab» pour structurer vos actions de Growth Marketing
- Vous savez constituer une base de leads
- Vous savez enrichir, nettoyer et formater cette base excel
- Vous savez construire une séquence d'outbound
- Vous savez rédiger et personnaliser vos messages (copywriting)
- Vous comprenez les notions de e-réputation et d'Authentification (domaine secondaire)
- Vous savez analyser et optimiser vos campagnes

### INTERVENANT **GUILLAUME VORILHON**

Diplômé de l'ESSEC en 2010, Guillaume rejoint Michelin où il évolue, successivement, aux postes de Responsable Commercial, Responsable Marketing Opérationnel & Business Analyst France. En septembre 2016, il devient Président-Fondateur & Head of Sales de Woom (SaaS et Marketplace de réservation de loisirs), acquis par Wiismile en février 2021. Il co-fonde Routyn, (conseil opérationnel en Growth Marketing et Sales Automation B2B), qui structure la stratégie de "lead management" de l'acquisition à la vente.

# MANAGEMENT INCLUSIF



**DURÉE PRÉCONISÉE : 2 JOURS**

## PUBLIC

Toute personne exerçant des responsabilités d'encadrement avec ou sans lien hiérarchique

Nos organisations naviguent dans une complexité grandissante, et leurs membres ont besoin d'être guidés avec pragmatisme, conscience et présence relationnelle.

Les jeunes ne se soumettent plus à l'autorité traditionnelle et ont besoin de trouver plus de sens dans l'exercice de leur métier. Ils attendent des modèles plus horizontaux avec de la collégialité et de la transparence. Ils prêtent plus attention à l'équilibre entre leur vie professionnelle et leur vie privée. Les seniors ont plus que jamais à jouer la carte de la transmission de non seulement leurs savoir-faire, mais aussi de leurs qualités humaines intrinsèques.

Au-delà des clivages intergénérationnels et des combats de genres, nous avons besoin de renouveler notre façon de penser le « travailler ensemble » et d'envisager notre manière d'exercer le pouvoir.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Remettre en question ses modèles de management et de leadership de façon constructive
- Reconnaître et intégrer la diversité de ses propres compétences relationnelles
- Développer l'harmonie & inclure la diversité dans son style managérial
- Dépasser ses peurs & ses freins pour exercer toutes les facettes de son leadership
- Renforcer la coopération et la responsabilisation des personnes
- Porter les projets et les équipes avec confiance et inclusivité
- Acquérir et porter une empreinte culturelle du management inclusif dans son organisation

### INTERVENANT OLIVIER CORCHIA

**Spécialiste International de la modélisation et co-créateur de la Méthode Persona©**

Passionné par le savoir-être et le savoir-faire, Olivier est spécialisé en techniques de leadership personnel et en coaching. Il intervient notamment sur les modes de leadership, les conflits et les logiques d'organisation (règles, valeurs, virus de pensée...). Olivier est sollicité pour sa lecture des situations et des personnes, afin de faire émerger des solutions dans des contextes relationnels ou organisationnels bloqués.

### INTERVENANTE HERVINE BRUNAUD

**Coach, modélisatrice, formatrice.**

Femme de cœur et de conviction, Hervine accompagne depuis plusieurs années les personnes et les équipes sur les problématiques de stress, de conflits, de leadership, de gestion des risques psycho-sociaux, de transfert des savoir-faire.

Encourageante et déterminée, elle est reconnue pour le recul qu'elle sait faire prendre à ses clients sur eux-mêmes et leur entourage.

# LA FRESQUE DE LA DIVERSITÉ



**DURÉE PRÉCONISÉE : ATELIER 3H**

## PUBLIC

Toute personne souhaitant se sensibiliser ou se questionner sur les enjeux de discrimination et d'inclusion au sein des organisations.

La Fresque de la Diversité est un outil de sensibilisation qui permet de susciter efficacement des prises de conscience et des questionnements sur les enjeux de discrimination et d'inclusion au sein des organisations, en permettant de décrypter les mécanismes de ses propres biais inconscients.

Inspirée de la Fresque du Climat, elle prend la forme d'un atelier d'intelligence collective réunissant une dizaine de personnes en présentiel et un animateur ou une animatrice spécifiquement formé/e.

L'Atelier s'appuie sur une pédagogie active, collective et expérientielle basée sur le jeu, pouvant être une ouverture à d'autres modules de formations complémentaires portant sur l'égalité, la diversité et l'inclusion.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

**La Fresque de la diversité vise à**

- Sensibiliser les apprenants aux concepts de diversité, de discrimination et d'inclusion
- Susciter une réflexion et une introspection sur ses propres biais cognitifs
- Créer un débat autour d'enjeux managériaux et sociétaux
- Créer un collectif d'apprentissage
- Créer ou resserrer les liens au sein d'un collectif de travail

### INTERVENANTE DOMITILLE BONNETON

Domitille est Professeure en Gestion des Ressources Humaines de l'ESC Clermont BS. Ses thématiques de recherche portent sur la gestion internationale des ressources humaines, en particulier sur la gestion des talents dans les entreprises multinationales. Elle détient un doctorat en sciences de gestion de l'ESCP Europe et de l'Université Paris I, Panthéon Sorbonne. Auparavant, elle a exercé des fonctions de manager RH (consultante en recrutement, généraliste RH et responsable formation) dans des entreprises multinationales, en France et en Allemagne.

### INTERVENANTE PASCALE BOREL

Docteure en Sciences de gestion, Pascale est enseignante-chercheuse à l'ESC Clermont BS. Ses travaux de recherche portent sur les stéréotypes de genre, les inégalités professionnelles de genre et l'autocensure professionnelle. Elle est référente Égalité Femmes-hommes de l'ESC Clermont BS et depuis décembre 2017, elle co-anime le groupe de travail Égalité femmes-hommes de la CGE. Elle pilote la réalisation du Baromètre Égalité Femmes/Hommes, réalisé chaque année auprès des Grandes Écoles par la CGE.



# APPRIVOISER LES STÉRÉOTYPES DE GENRE EN ENTREPRISE

POUR BÂTIR UNE POLITIQUE D&I PERTINENTE



Parce qu'ils nous aident à traiter les informations que nous recevons, les stéréotypes sont des moteurs de l'action en entreprise en facilitant la prise de décision.

Pourtant les stéréotypes, et en particulier les stéréotypes de genre, peuvent également nuire à la performance des individus et des organisations en générant des comportements de discrimination, des inégalités professionnelles, des comportements d'autocensure, etc.

Ignorer l'impact des stéréotypes sur les individus, c'est prendre le risque de brouiller les relations professionnelles et de créer une rupture de confiance avec l'entreprise. La compréhension des mécanismes de construction et de fonctionnement des stéréotypes est ainsi le préalable indispensable à toute politique Égalité, Diversité & Inclusion pertinente.

## PUBLIC

Dirigeants,  
Équipe de direction,  
service RH

### INTERVENANTE PASCALE BOREL

Docteure en Sciences de gestion, Pascale est enseignante-chercheuse à l'ESC Clermont BS. Ses travaux de recherche portent sur les stéréotypes de genre, les inégalités professionnelles de genre et l'autocensure professionnelle. Elle est référente Égalité Femmes-hommes de l'ESC Clermont BS et depuis décembre 2017, elle coanime le groupe de travail Égalité femmes-hommes de la CGE. Elle pilote la réalisation du Baromètre Égalité Femmes/Hommes, réalisé chaque année auprès des Grandes Écoles par la CGE. Elle participe également à la réalisation du baromètre sur les stéréotypes de genre des étudiants des grandes Écoles, conduit par l'AFMD et la CGE.

## UNE APPROCHE EN DEUX ÉTAPES POUR VOTRE ENTREPRISE :

### 1. DIAGNOSTIC

Basée sur une enquête par questionnaire auprès des managers et des équipes de travail, cette première étape du dispositif permet de mettre à jour les stéréotypes de genre à l'égard des compétences des collaborateurs et de leurs conséquences en entreprise. Le dispositif d'enquête est construit en intégrant les enjeux de l'organisation (égalité professionnelle, recrutements inclusifs, lutte contre les comportements discriminatoires, sentiment de justice, etc.) La méthodologie d'enquête est co-construite avec l'organisation. En particulier, la cible ou les cibles de l'enquête, le questionnaire et le plan de sondage sont discutés et validés en amont.

### 2. FORMATION

La deuxième étape du dispositif vise à apporter des éléments de compréhension des mécanismes de construction des stéréotypes de genre et de leurs impacts sur la prise de décision en entreprise. Après une première partie d'apports théoriques, la formation prend la forme d'un workshop amenant les participantes et les participants à identifier des leviers d'action adaptés à leur contexte professionnel, afin de déjouer les pièges des stéréotypes. Le workshop s'appuie sur les résultats de l'enquête « diagnostic » réalisée en amont.

# EMPOWERMENT & LEADERSHIP AU FÉMININ

ÊTRE UNE FEMME LEADER, POUR QUOI ? POURQUOI ?



**DURÉE PRÉCONISÉE : 4 JOURS**

## PUBLIC

Toute femme (dirigeante, manager, cadre) souhaitant développer et exercer plus sereinement son leadership

### Un triple constat

- Les femmes ont du mal à prendre le leadership car le modèle qu'elles en ont [hérité de leur expérience ou de leur formation] est éloigné de ce qu'elles se sentent portées à exercer
- Le leadership traditionnel ne donne pas toujours les résultats escomptés, il est de plus en plus souvent vécu comme peu adapté à l'environnement actuel
- Les « nouveaux » leaders influents s'appuient de plus en plus sur des leviers relationnels, sont sensibles à ce que les gens ressentent, à leurs émotions, sont attentifs à la coopération et au consensus, lâchent l'égo et les peurs pour faire confiance en se basant sur leur boussole interne, celle de la justesse intérieure et de l'intuition ; ils accompagnent les personnes à devenir ce qu'elles sont et à réaliser ce pour quoi elles sont faites.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Partir de ses représentations et les dépasser pour identifier son style de leadership
- Identifier les freins et les peurs pour mieux prendre sa place
- Être intègre et alignée dans sa façon d'exercer son autorité
- Être à l'écoute de soi et de son corps
- Être capable d'identifier ses émotions et de s'en faire des alliées
- Prendre une place plus juste professionnellement comme personnellement
- Poser les jalons de son exercice du pouvoir pour le futur

### INTERVENANTE HERVINE BRUNAUD

**Coach, modélisatrice, formatrice.** Femme de cœur et de conviction, Hervine accompagne depuis plusieurs années les personnes et les équipes sur les problématiques de stress, de conflits, de leadership, de gestion des risques psycho-sociaux, de transfert des savoir-faire. Encourageante et déterminée, elle est reconnue pour le recul qu'elle sait faire prendre à ses clients sur eux-mêmes et leur entourage. Elle est souvent choisie par les femmes pour développer leur propre leadership et prendre leur juste place.



# DESIGN DE LA REDIRECTION ÉCOLOGIQUE ET SOCIALE DES ORGANISATIONS



Les bouleversements écologiques que nous traversons ne sont pas des crises temporaires qu'il s'agit de gérer et menacent directement l'habitabilité de la Terre. C'est un nouvel enjeu pour les organisations, qui nécessite d'appréhender autrement l'anticipation stratégique et les leviers d'actions en se confrontant à différents diagnostics scientifiques, écologiques, climatiques, sociétaux etc.

Ce programme est élaboré autour de la "redirection écologique", un cadre à la fois conceptuel et opérationnel qui vise à maintenir les organisations, leurs stratégies, les modèles économiques et les infrastructures qui les soutiennent, dans les limites planétaires.

 DURÉE PRÉCONISÉE : 3 À 8 JOURS

## PUBLIC

Toute personne : dirigeant, équipe de direction, managers et acteurs de la transformation, membres d'un groupe projet **en charge de mener de profondes transformations...**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître et contextualiser au sein d'une organisation les principaux diagnostics scientifiques associés aux limites planétaires
- Savoir utiliser une méthode de design pour concevoir ou re-concevoir un outil existant en tenant compte des diagnostics écologiques
- Connaître et contextualiser au sein d'une organisation les principales orientations stratégiques et les processus de prise de décision face aux limites planétaires
- Repenser la trajectoire globale de l'organisation (climat et limites planétaires, droit et réglementation, géopolitique, économie...)

## INTERVENANT | ALEXANDRE MONNIN

Professeur à l'ESC Clermont Business School en redirection écologique et design, Directeur du MSc "Strategy & Design for the Anthropocene" (ESC Clermont BS x Strate École de Design Lyon) et Directeur scientifique d'Origens Media Lab.  
Docteur en philosophie de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, sa thèse a porté sur la philosophie du Web. Il est aussi membre du réseau d'experts de la mission Etalab, du GDS Ecoinfo (CNRS), du Conseil Scientifique du Centre national de la Musique (CNM), de CY École de Design, membre du Conseil d'Administration de la 27<sup>e</sup> Région et du Conseil d'Orientations des Chemins de la Transition au Québec. Avant cela, il fut chercheur chez Inria, architecte de la plateforme numérique de Lafayette Anticipations et Responsable recherche Web à l'IRI du Centre Pompidou. Il a également collaboré avec l'UNESCO ou encore le Shift project (co-auteur du rapport Pour une sobriété numérique en 2018).





# ILS NOUS FONT CONFIANCE

Forte d'un écosystème solide et d'un rayonnement international, l'ESC Clermont Business School développe depuis plus de 30 ans des programmes en Formation Continue.

**Des entreprises de toute taille et de tout secteur d'activité nous font confiance !**





# UNE ÉQUIPE ENGAGÉE

AU SERVICE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT ET DE VOTRE ATTRACTIVITÉ

## DU SOURCING POUR VOS RESSOURCES HUMAINES

Découvrez les étudiants du Groupe ESC Clermont, étudiants en Bachelor (bac à bac+3), Master Grande École (bac+2 à bac+5), Master of Science (après un bac+4) et Mastères Spécialisés et accompagnez-les dans leur cursus de professionnalisation :

- **En stage : de 2 à 6 mois**
- **En alternance : 12 ou 24 mois**, en contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage
- **En recherche d'un 1<sup>er</sup> emploi**

Leurs domaines de spécialisation : marketing, communication, finance, audit, banque, création d'entreprise, achats, RH, business intelligence, contrôle de gestion...

## DES INTERVENTIONS PÉDAGOGIQUES

Pour compléter les apports théoriques de nos enseignants, nous accueillons tout au long de l'année **plus de 200 professionnels** pour échanger autour de leurs pratiques à transmettre, de l'évolution de leurs métiers ou des actualités de leurs secteurs d'activité, à l'occasion de tables rondes, d'interventions en cours, de conférences...

## DES ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS

Career Day, Négociales, jurys de recrutement, conférences thématiques, afterworks, Innov'RH, Matinales Entreprises..., chaque année, **près de 200 événements sont organisés à l'École** pour échanger, se rencontrer et réseauter avec nos étudiants et nos partenaires !



## CONFIEZ VOS PROJETS À NOS ÉTUDIANTS

Aujourd'hui votre structure peut solliciter l'École et ses étudiants pour un besoin d'accompagnement ciblé. C'est l'esprit de la pédagogie du **Learning by doing** qui consiste à faire travailler les étudiants sur des cas concrets, accompagnés par nos professeurs et des intervenants professionnels. Différentes actions peuvent être envisagées telles que des études de marché, des audits, la création de dispositifs événementiels ou, plus généralement, des projets intra ou entrepreneuriaux. Vos projets deviennent alors un véritable "fil rouge" dans leur année d'études sur lequel ils seront évalués, avec vous !

## NOTRE ÉQUIPE À VOTRE ÉCOUTE !

### Étienne DUBOISSET



Responsable Relations Entreprises  
Tél. +33 (0)4 63 79 41 88  
Port. +33 (0)6 38 59 92 07  
etienne.duboisset@esc-clermont.fr

### Paula DO NASCIMENTO



Correspondante Entreprises Stages/Alternances  
Tél. +33 (0)4 73 98 24 04  
paula.donascimento@esc-clermont.fr

### Gaëlle BATIFOY



Chargée d'Affaires  
Tél. +33 (0)4 63 79 41 93  
Port. +33 (0)6 23 80 82 30  
gaelle.batifoy@esc-clermont.fr

### Anne-Sophie GEOFFROY



Chargée d'Affaires  
Tél. +33 (0)4 63 79 41 94  
Port. +33 (0)6 25 85 26 06  
anne-sophie.geoffroy@esc-clermont.fr

### Nicolas MERCIER-ACOSTA



Chargé d'Affaires  
Tél. +33 (0)4 73 98 24 27  
Port. +33 (0)7 61 93 67 99  
nicolas.mercier@acosta@esc-clermont.fr

# CONFIEZ-NOUS VOS PROJETS

## VOUS ÊTES UNE ENTREPRISE

(responsable RH, responsable Formation, dirigeant d'entreprise, manager pour votre équipe...)



**Mariella PAYSAL GATINIOL**  
Responsable Formation Continue

mariella.paysal@esc-clermont.fr  
+33(0)4 63 79 41 81



**Fanny BOUTET**

Conseillère Formation Entreprises

fanny.boutet@esc-clermont.fr  
+ 33(0)4 63 79 41 99



**Séverine CHABANNES**

Conseillère Formation Entreprises

severine.chabannes@esc-clermont.fr  
+ 33(0)6 82 23 60 06

## VOUS AVEZ UN PROJET ENTREPRENEURIAL



**Nathalie TAVERNIER**

Coordinatrice Incubateur SquareLab

nathalie.tavernier@esc-clermont.fr  
+33(0)4 63 79 41 98

## VOUS ÊTES UN PARTICULIER,

salarié ou demandeur d'emploi, vous êtes un professionnel du CEP, de l'orientation et/ou de la mobilité professionnelle



**Isabelle VALLEIX**

Conseillère Formation Particuliers / VAE

isabelle.valleix@esc-clermont.fr  
+33(0)4 73 98 24 14



ESC  
CLERMONT

FORMATION  
CONTINUE



L'équipe Formation Continue

## CONTACT

**Isabelle VALLEIX**

Conseillère Formation Particuliers / VAE

isabelle.valleix@esc-clermont.fr

04 73 98 24 14 • 06 69 76 28 16

Suivez toutes nos actualités  
sur les réseaux sociaux



[www.esc-clermont.fr](http://www.esc-clermont.fr)



À des fins écologiques et durables,  
ce document est imprimé sur papier PEFC®

ESC Clermont BS  
4 boulevard Trudaine  
63000 Clermont-Ferrand  
04 73 98 24 24

Document non contractuel  
Janvier 2024

Conception graphique  
ESC Clermont BS  
Imprimeur : Print Conseil -  
28, Av. Jean Moulin - 63540  
Romagnat / Photo crédits:

Service Crédits photos  
Couverture & portraits : ©Pierre Soissons  
ESC Clermont Business School

Groupe ESC Clermont / Association Loi 1901 / SIRET n°812 349 793 00016

