

RESPONSABLE DE CENTRE DE PROFIT

Une formation action pour contribuer au développement
de son service ou de son entreprise

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

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

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les évolutions de l'environnement de l'entreprise
- Connaître les nouveaux modes de management
- Définir la problématique stratégique de son entreprise
- Maîtriser les principaux indicateurs de performance

Durée: 30 jours soit 210 heures

Public : Toute personne en poste à responsabilité (ou en devenir) / direction opérationnelle et stratégique

Groupe : 7 à 12 participants

Prérequis : Niveau Bac+2 et/ou expérience

Accès : Dossier de candidature et entretien

Investissement : 10 900€ (net de taxe)

Financement : Éligible CPF

Lieu : Besançon

Certification: homologué niveau 6 (BAC +4) , inscrit au RNCP 38615 -Manager de business unit (BADGE CGE)

BLOCS DE COMPÉTENCES

Bloc 1. Développer la stratégie opérationnelle de son unité

Bloc 2. Piloter un projet de transition dans sa globalité

Bloc 3. Conduire le plan d'action marketing et commercial de l'unité

Bloc 4. Gérer la performance financière de son unité

Bloc 5. Développer une équipe dans le cadre d'une unité

FORMATION ACTION

Intervenants praticiens d'entreprise

Coaching individuel et collectif

Une approche pédagogique basée sur l'échange et la collaboration : mise en œuvre d'un diagnostic stratégique mené en groupe sur une entreprise

Rythme: de 2 à 4 jours par mois sur 12 mois



DONNEZ DE L'ELAN À VOS PROJETS !

www.sifco.eu - 03 81 25 26 06



PROGRAMME

Bloc 1. Développer la stratégie opérationnelle de son unité Transformer la Vision en Réalité

- Utiliser de manière pertinente les outils de l'analyse externe et interne de la stratégie.
- Identifier les ressources et compétences à forte valeur, rares, coûteuses à imiter et non substituables au sein de votre organisation.
- Élaborer et reconfigurer le business model de son organisation.

Bloc 2. Piloter un projet de transition dans sa globalité de la planification à la réalisation

- Mettre en œuvre, optimiser et réussir vos projets grâce à de l'organisation, de la communication et l'anticipation de vos actions.
- Transmettre les fondamentaux de la gestion de projet tant sur les outils et méthodes que sur le plan relationnel.

Bloc 3. Conduire le plan d'action marketing et commercial de l'unité et mettre en place les bons leviers au service de votre performance commerciale

- Comprendre les axes d'amélioration de sa structure.
- Déployer une stratégie digitale et commerciale dans une tactique performante.
- Acquérir les fondamentaux du marketing traditionnel.
- Identifier les leviers du marketing digital.
- Mettre en place des campagnes de communication sur les canaux off- et on-line.

Bloc 4. Gérer la performance financière de son unité, décrypter les États Financiers et évaluer la Performance

- Contribuer au fonctionnement économique-financier de l'entreprise en réalisant un diagnostic précis de la situation financière.
- Mettre en œuvre des tableaux de bord à des fins de montages financiers et de faisabilité des projets.
- Devenir acteur des indicateurs de performance financière.

Bloc 5. Développer une équipe dans le cadre d'une unité

- Construire son leadership, en prenant du recul sur son propre comportement de manager.
- Mettre en place des conditions de travail attractives.
- Faire évoluer les collaborateurs en préparant et conduisant les différents entretiens.
- Animer et organiser des réunions collectives et individuelles,.

Des intervenants experts

Une pédagogie riche basée sur le partage d'expériences

Des connaissances et outils applicables immédiatement dans votre quotidien professionnel

Un accompagnement personnalisé dans votre évolution

Le travail de groupe et la gestion d'un projet

Un rythme qui concilie vie professionnelle et formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation collective, en sous-groupe
Echanges d'expériences
Apports théoriques
Présentation dynamique et ludique
Documentation remise aux stagiaires :
Présentation et/ou livret du contenu théorique
Diagnostics individuels et collectifs

ÉVALUATION

Un QCM ou une étude de cas par Bloc
Un dossier individuel sur une problématique
Un dossier et une soutenance collective sur un problème stratégique d'une entreprise

JURY DE CERTIFICATION

Le jury est composé de deux personnes au minimum :
un représentant de SIFCO et un professionnel extérieur