

Formation NEOMA



Formation & reconversion des sportifs



Objectifs

Cette formation permet aux participants :

- De **développer une vision globale du fonctionnement de l'entreprise**,
- D'**acquérir les outils de gestion et de management** indispensables à leur reconversion professionnelle,
- D'**acquérir les fondamentaux pour piloter une activité dans le domaine de l'immobilier**.



Modalités et durée

La formation se déroule sur **12 mois** du 11 janvier 2021 au 31 janvier 2022.

Elle compte **404 heures** et comprend des heures de formation en distanciel, des heures d'accompagnement (individuel et collectif) et des heures en présentiel.

Rythme : Mobilisation hebdomadaire.



Contenu

Bloc de compétences n° 1 / Communication managériale :

Développement de capacités et compétences interpersonnelles permettant de renforcer la posture de manager d'une Business Unit.

À l'issue des cours dispensés dans ce bloc, les participants seront capables de :

- Connaître ses atouts et ses limites pour améliorer son efficacité personnelle,
- Améliorer sa posture managériale,
- Savoir raisonner en mode projet innovant.

Bloc de compétences n° 2 / Pilotage de la stratégie commerciale :

Mise en oeuvre de l'activité marketing et/ou commerciale au service du développement d'une Business Unit.

À l'issue des cours dispensés dans ce bloc, les participants seront capables de :

- Comprendre et définir une stratégie commerciale et marketing,
- Mettre en oeuvre et développer la politique commerciale,
- Appréhender les nouveaux business models,
- Développer sa posture managériale et son écoute des besoins.

Bloc de compétences n° 3 / Stratégie et Finance :

Déploiement d'une stratégie et gestion des ressources financières d'une unité opérationnelle.

À l'issue des cours dispensés dans ce bloc, les participants seront capables de :

- Replacer l'entreprise dans son environnement extérieur et savoir décliner sa stratégie et sa vision,
- Appréhender les mécanismes de la gestion comptable et financière,
- Comprendre le contrôle de gestion et les processus budgétaires.

Bloc de compétences n° 4 / Management d'équipe et leadership :

Management des hommes et des équipes dans un contexte de gestion et développement d'une Business Unit.

À l'issue des cours dispensés dans ce bloc, les participants seront capables de :

- Assurer l'efficacité collective et l'adhésion des collaborateurs pour initier un management de proximité,
- Savoir conduire le changement en développant son agilité comportementale,
- Développer un leadership positif.



Pré-Requis

Accessible aux candidats titulaires d'un Bac + 2 et de 3 années d'expérience professionnelle.
Possibilité de dérogation pour des candidats non titulaires d'un Bac + 2 mais ayant une expérience professionnelle solide.



Méthode et modalités pédagogiques

Moyens pédagogiques :

Tout au long de leur parcours de formation, les participants ont accès :

- Aux supports de cours en version numérique et/ou papier pour chaque enseignement,
- Au centre de documentation proposant plus de 40 000 ouvrages et 300 abonnements à des revues,
- Aux ressources en ligne proposant plus de 25 000 e-books et bases de données,
- À une plateforme pédagogique pour les enseignements e-learning.

Moyens d'encadrement :

Une équipe dédiée composée du responsable du programme et d'une coordinatrice pédagogique.
Pour la réalisation du projet final, chaque participant est encadré par un tuteur.
En cas de difficultés d'accès aux outils et ressources informatiques, les apprenants peuvent solliciter une hotline.
Pour toutes questions techniques relatives à la plateforme e-learning, un gestionnaire informatique est à leur disposition.



Public Cible

La formation Manager de l'immobilier s'adresse à des sportifs professionnels souhaitant préparer leur reconversion professionnelle dans le domaine du management et de l'immobilier.



Tarif

8330€ de frais de scolarité.



Contact

Pour plus de renseignements, et pour toute inscription, contactez :
Candice Boulanger - candice.boulanger@provale.fr / 06.67.71.39.18

