



Contenu

. Certificat 1 - Stratégie d'entreprise et disruptions

L'objectif central de ce certificat est de vous permettre de comprendre les clés de la réflexion stratégique, dans ses dimensions analyse, diagnostic, décisions pour orienter le futur de l'entreprise et dans sa dimension mise en oeuvre pour assurer l'articulation avec la conduite opérationnelle des opérations, des équipes et des entités dans lesquelles vous travaillez au quotidien.

Ce certificat vous permettra de découvrir des méthodes et outils d'analyse et de formalisation de vos réflexions, conclusions et propositions et de les confronter à la réalité de cas concrets, à commencer par vos entreprises respectives.

. Certificat 2 - Expérience et relation client

Le certificat propose de repérer les différentes étapes de la démarche marketing ainsi que les différents outils et méthodes qui lui sont associés. Son objectif est d'accompagner les participants à contribuer à cette démarche marketing. Les participants découvrent ainsi de nouveaux champs d'application du marketing et se préparent ainsi pour de nouveaux secteurs d'activités ou de nouveaux contextes de missions marketing.

. Certificat 3 - Finance pour Manager

L'objectif de ce certificat est de permettre aux managers non financiers d'acquérir et de maîtriser les fondamentaux financiers et comptables, et de mettre en oeuvre les différents outils dans un contexte opérationnel afin d'améliorer et conforter leur décision de gestion.

. Certificat 4 - Pilotage de la performance et datas

Pour piloter efficacement leur unité et leurs activités, les responsables doivent s'assurer que les décisions prises et les résultats obtenus sont cohérents avec les objectifs de l'entreprise. Après avoir positionné le rôle de la fonction "contrôle de gestion" au sein des organisations, ce certificat présente les outils et dispositifs de contrôle qui permettent ce pilotage: calcul des coûts selon les méthodes des coûts partiels, selon la méthode des coûts complets (inclut la méthode ABC, analyse des coûts

pertinents pour la prise de décision, contrôle budgétaire, plan de financement, budget de trésorerie, indicateurs financiers et non financiers, tableaux de bord et "Balanced Scorecard". Chaque apport théorique fera l'objet d'une mise en pratique immédiate via des exercices pragmatiques et réalistes.

. Certificat 5 - Management agile

Une approche qui favorise l'ouverture aux évolutions managériales, qui traitent à la fois de la diversité des contextes managériaux en lien avec les transformations des entreprises et la question des postures des managers.

Ce certificat privilégie l'importance des relations humaines et des différentes formes d'écoute encore plus importantes dans un environnement en fortes mutations.

4 cours majeurs :

- **Développer l'excellence personnelle**
- **Créer les conditions de la mobilisation et de l'engagement** durable des collaborateurs
- **Manager les enjeux et les impacts** des nouveaux modes de travail
- **Manager à l'international**

. Certificat 6 - Pilotage du capital humain

Ce certificat constitué de 3 cours poursuit **4 objectifs principaux** :

- **Aider le participant à établir un diagnostic RH** de son entité (point forts, points faibles, risques, opportunités),
- **Apprendre à identifier et utiliser les leviers d'action RH** pertinents pour son unité,
- **Animer la relation managériale et RH** avec les membres de son unité
- **Etablir et déployer un plan d'action RH** pour son unité

. Certificat 7 - Conduite du changement et intelligence collective

Ce certificat a pour objectif de comprendre les stratégies de changement dans l'entreprise et l'organisation. Il permet d'analyser et de formuler des conditions de changement en lien avec le développement d'une stratégie d'entreprise, d'en comprendre les enjeux et les conditions sociologiques de mise en oeuvre de ce changement.

L'objectif pédagogique est de conduire les apprenants à anticiper les conséquences du changement stratégique dans une entreprise, construire un contexte du changement et mener les actions nécessaires au niveau organisationnel.

Une large part des apports théoriques consisteront à mettre en lien les enjeux de la stratégie d'entreprise avec les comportements sociologiques collectifs.



Contenu

.Certificat 8 - Intelligence émotionnelle

Ce certificat permet de développer son intelligence émotionnelle (IE), une capacité clé au niveau du management, tant cette dernière joue un rôle au niveau :

- De la qualité relationnelle et de la communication
- De la prise de décision
- Du niveau de bien-être et de la santé en général

Le certificat permet aux participants de :

- Passer un test d'intelligence émotionnelle (le QE pro)
- Développer leur intelligence émotionnelle à travers des exercices individuels et collectifs conçus par les co-auteurs du QE Pro.

- Apprendre de « bonnes pratiques » en s'inspirant de dirigeants émotionnellement intelligents.

- Réfléchir à la place de l'IE et des émotions dans le management en ayant accès à des vidéos témoignages exclusives de grands patrons, des liens utiles, et en lisant des articles clés.

- Apprivoiser quelques grandes émotions du management : colère, peur, tristesse, joie, fierté, intérêt, ...

- Gérer son stress.

.Certificat 9 - Transformation digitale

L'objectif de ce certificat est de permettre aux participants de comprendre ce qu'est la transformation digitale, de découvrir les principales technologies sous-jacentes et de les rendre capables d'agir dans la transformation de leur entreprise.

Une partie importante du certificat se concentre sur la compréhension de l'impact et du fonctionnement de quatre ensembles de technologies, trop souvent réduits à des mots-clés : l'Internet des Objets, l'intelligence artificielle, la blockchain et le Big Data. L'objectif n'est pas de transformer les participants en experts techniques mais de leur permettre de comprendre et d'agir dans un environnement de plus en plus transformé par les nouvelles technologies.

A ces 9 certificats s'ajoute un dixième certificat que le participant doit choisir parmi :

. Certificat 10.2 - Marketing Digital

Méthodologie de travail orientée « résultats » pour déployer avec succès des stratégies Emarketing CrossCanal. A travers des cas d'usages, l'observation des utilisateurs en contact avec l'entreprise via son écosystème digital le participant va construire des scénarios d'acquisition de leads, contacts qualifiés afin de nourrir un CRM pour exploiter les données recueillies. La définition d'objectifs clairs permettra au participant d'articuler les différents canaux digitaux entre eux de manière à pouvoir arbitrer l'efficacité de chacun via des metrics business (coût d'acquisition etc.) et ainsi être capable de faire la preuve de l'apport du marketing digital pour la création de valeur dans l'organisation.

. Certificat 10.3 - Négociation

Ce certificat vous permettra de comprendre la négociation commerciale dans toutes ses composantes.

Vous travaillerez les stratégies, techniques et tactiques liées à toute négociation dans les activités B to B. Ainsi, vous développerez les compétences nécessaires à la conduite et à la réussite d'une négociation commerciale.

Ce certificat vous donnera en outre l'occasion d'être l'acteur de votre propre cas de négociation.

.Certificat 10.5 - Bien-être et engagement des équipes

Le certificat a 3 grands objectifs :

- **Développer les qualités individuelles** de l'épanouissement
- **Développer ses capacités de lien social** et de coopération
- **Construire une vision et réaliser ses buts**

En développant ces 3 compétences, le certificat tient compte des 3 valeurs permettant le bien-être au travail : **S'épanouir, Coopérer et S'engager.**



Objectifs

Les objectifs de ce programme sont :

- **Renforcer les savoirs et savoirs faire** des participants en proposant un environnement neutre et accueillant favorable au partage, à la « crossfertilisation », via un réseau de pairs (retours d'expériences, feedback, feedforward, intelligence collective.....).
- **Vivre une expérience transformative et engageante** en étant accompagné d'experts, professeurs, coaches, tuteurs, et d'une communauté d'apprentissage.
- **Concrétiser**, à la fois, une reconnaissance académique et une mise en situation professionnelle.
- **Développer un Early Maker Project** qui devient le lieu de la transformation accompagnée des savoirs en compétences reconnues au sein du programme.

EM LYON - EXECUTIVE MASTER MANAGER SHN



Formation & reconversion des sportifs



Modalités

La formation se déroule sur une durée de **8 mois minimum pouvant aller jusqu'à 40 mois**. La durée totale dépend du profil du participant et de son niveau d'implication.

3 rentrées seront proposées par an : septembre, janvier, mai.

La formation est d'une durée totale de **326 heures** se répartissant comme suit :

212 heures de modules e-learning en mode asynchrones
67 heures de classes virtuelles en mode synchrones
47 heures d'évaluation des compétences développées au sein des certificats et de chaque « early maker project »

A ce temps doivent se rajouter environ **488 heures correspondant au travail personnel ou collectif**.
Soit 814 heures de learning hours au total.



Public Cible

- . Joueurs et joueuses de rugby
- . Sportifs professionnels

Pré-requis : Niveau académique Bac +2 français ou Bachelor à l'international.

Une expérience professionnelle d'une durée minimale de 5 ans est également requise pour candidater au programme.

Un dossier de Validation des Acquis

Professionnels est obligatoire pour les personnes n'ayant pas le niveau Bac + 2.



Méthode

Le participant a accès à l'ensemble des certificats par l'intermédiaire du MakersBoard qui lui donne à accès à la plateforme (LMS) et à la plateforme collaborative Teams. Le learning hub <https://learninghub.em-lyon.com> permet d'accéder à des e-books, magazines et des bases de données.

L'assistance sur les cours se fait au travers de forums d'échange et de webinaires animés par les tuteurs des certificats. Ces tuteurs sont tenus de répondre sous 48 heures aux questions des participants. La plateforme d'apprentissage regroupe aussi des outils collaboratifs (calendrier, classe virtuelles...) et le MakersBoard permettant à chaque participant de suivre l'état de son avancement (notes, rendus des travaux). Le participant dispose d'une assistance technique sous forme d'une hotline disponible en permanence.

Chaque cours donne lieu à une évaluation dont la modalité est définie par le responsable pédagogique, professeur d'emlyon business school, en fonction des compétences visées par le module et donne lieu à une note individuelle et/ou collective (intégrant au moins une évaluation des pairs).

Chaque cours fait l'objet d'activités formatives (Feedback) individuelles ou collectives (asynchrone ou synchrone).



Certification

- Certification **emlyon business school**, niveau bac +5
- Certification professionnelle « Manager d'Unité Opérationnelle », inscrite au RNCP (niveau 7)



Financements Possibles



afDas



Tarif

22 682 euros
(+ 120 euros de frais de sélection).



Contact

Pour plus de renseignements, et pour toute inscription, contactez :
Provale Formation - formation@provale.fr / 05.34.40.07.90.

