

MBA : Compétences clés pour optimiser les performances de l'entreprise - 5 jours *formation 247*

- Vous apprendrez à**
- Appliquer les théories de management à la situation et aux besoins de votre entreprise
 - Utiliser les outils comptables pour faciliter la prise de décision dans la situation économique actuelle
 - Élaborer un plan marketing structuré et exhaustif
 - Utiliser au mieux les différentes composantes organisationnelles, opérationnelles et systèmes d'information pour atteindre les objectifs de l'entreprise
 - Gérer efficacement vos équipes pour maximiser les performances de l'entreprise en temps difficiles
 - Développer une stratégie d'entreprise et une stratégie produits créant un avantage concurrentiel constant
- Objectif** Bien comprendre la complexité des éléments qui régissent le milieu des affaires assure un avantage concurrentiel et est essentiel pour être efficace tant au niveau professionnel qu'organisationnel. Cette formation vous apportera les compétences nécessaires pour mieux évaluer la situation de votre entreprise et la développer sur ses marchés. Vous apprendrez des concepts fondamentaux et vous familiariserez avec des outils d'analyse éprouvés, enseignés dans les programmes de type MBA, et utilisés pour faciliter vos processus d'analyse, de planification, de décision et de mise en œuvre.
- À qui s'adresse cette formation** Analystes, managers de tout niveau, professionnels des NTIC et tous ceux souhaitant suivre un cours intensif pour améliorer leur connaissance de l'entreprise et leur processus de prise de décision ou ayant besoin de mieux collaborer avec le personnel des services marketing, commercial, financier et opérations.
- Ateliers** Vous mettrez en pratique les techniques d'analyse et de prise de décision grâce à une série d'ateliers et de simulation sur ordinateur. Ces ateliers comprennent :
- Évaluation de l'impact de vos décisions grâce à une simulation réaliste
 - Analyse de comptes d'exploitation, de bilans et d'états financiers
 - Évaluation des budgets et des performances financières
 - Utilisation de l'analyse des causes racines pour plus d'efficacité
 - Intégration des outils et techniques pour développer des services d'entreprise et une stratégie produits
 - Développement de concepts et composants clés pour un plan marketing efficace

MBA : Compétences clés pour optimiser les performances de l'entreprise - 5 jours formation 247

Compétences clés

- Interprétation des états comptables
- Techniques d'analyse financière
- Comportements clients et marchés
- Organisation des processus opérationnels
- Management d'équipes
- Élaboration d'une stratégie performante

Techniques comptables

Fondamentaux de comptabilité analytique

- Structure de comptes
- Analyse de bilan: actif, passif, situation nette

Utilisation pratique

- Analyse du bilan pour identifier les points forts de l'entreprise
- Interprétation du compte d'exploitation
- Évaluation des états de trésorerie

Efficacité de la comptabilité analytique

- Coût réel et coût standard
- Constitution des prix de revient internes
- Utilisation des techniques ABC (Activity-Based Costing)

Outils et techniques financiers

Optimisation de la trésorerie

- Gestion efficace des leviers: créances clients et dettes fournisseurs
- Mise en application efficace de la notion de BFR (besoin en fonds de roulement)

Optimisation des outils d'analyse

- Choix des mesures et outils appropriés
- Prise de décision de management

Gestion financière

- Outils et processus de reporting, de prévision et de budgétisation
- Équilibrage des fonds propres et de la dette dans tous les cycles économiques

Cibler le marché et les clients

Développement d'un plan marketing

- Rôles du marketing
- Distinction entre marketing et merchandising

Différentiation du comportement du marché et de l'acheteur

- Adaptation aux besoins du client
- Techniques et terminologie marketing
- Segmentation du marché

Boîte à outils marketing

- Mise en application des cinq "P" du marketing

- Méthodes efficaces de gestion de marque
- Optimisation du cycle de vie du produit

Gestion des opérations

Optimisation des performances d'une entreprise

- Facteurs influençant la structure d'entreprise
- Améliorer la sélection des nouveaux collaborateurs

Application des méthodes de gestion

- Réduction de l'inefficacité par des techniques simples et concrètes
- Utilisation sélective de la méthode Six Sigma

Les individus dans le processus de résultat

Gestion des résultats et des attentes

- Responsabilités effectives du manager
- Équilibre entre les relations interpersonnelles, la circulation des informations et la prise de décision

Niveaux de management et progression de carrière

- Changement de perspectives et promotions
- Changement d'attitude

Création d'un environnement efficace

- Développement de l'intelligence émotionnelle
- Résolution des tensions, crises et conflits

Mise en œuvre d'une stratégie d'entreprise et d'une stratégie produits gagnantes

Construction d'un plan stratégique fiable

- Meilleures pratiques de planification stratégique
- Évaluation des opportunités: analyse et matrice SWOT
- Facteurs clés et forces à l'œuvre dans l'exécution des stratégies
- Identification et développement des options stratégiques
- Trouver le juste équilibre entre les résultats à court terme et la viabilité à long terme
- Éviter les pièges des entreprises autrefois prospères

De la planification stratégique à la mise en œuvre

- Gestion du portefeuille produits/services
- Création d'une vision d'entreprise

- Mise en application des huit étapes clés de la gestion du changement