

MBA Bootcamp (35 Points PDUs)

Formation Management / Développement personnel / Leadership



Cette formation vise à donner aux stagiaires les contenus principaux dispensés par les universités dans les programmes de MBA, fournit des lectures complémentaires et propose de nombreuses études de cas. Les stagiaires auront une vue à 360° des grands domaines de la gestion d'entreprise, du niveau opérationnel au niveau stratégique. MBA Bootcamp est le passeport indispensable pour élargir son champ de compétences business et/ou évoluer vers d'autres fonctions. Sont abordés les grands domaines de la stratégie, du marketing, de la communication, de la gestion financière et comptable, des ressources humaines, du management et de la décision.



OBJECTIFS

- Connaître les processus clés du Business et les techniques Marketing
- Savoir comment vous impactez votre futur
- Connaître les fondamentaux de la finance et de la comptabilité
- Gérer les principes fondamentaux de management
- Exceller dans votre communication et dans vos compétences en leadership
- Connaître les meilleures pratiques pour la prise de décision
- Résoudre les problèmes
- Mener des réflexions stratégiques
- Apprendre les techniques d'analyses quantitatives
- Utiliser les analyses décisionnelles à l'aide de scénarios
- Analyser les intervenants et leurs relations
- Interpréter les états financiers
- Etablir les contrôles managériaux en utilisant les indicateurs clés de performance
- Réaliser des analyses quantitatives en utilisant NPV (Net Present Value) et IRR (Internal Rate Return)
- Développer et interpréter des plans marketing
- Analyser l'impact des changements pour une stratégie compétitive
- Analyser les stratégies compétitives et la durabilité en réalisant des études de cas

PUBLIC

Cette formation s'adresse à toutes les personnes qui désirent augmenter leur valeur dans l'entreprise, développer leur sens des affaires et avoir une vue d'ensemble de tous les domaines de l'entreprise.

PRE-REQUIS

Cette formation nécessite la maîtrise de l'anglais.

PROGRAMME

Réflexion

Quelle est la notion de réflexion stratégique et quand la mettre en œuvre ?
Quelles sont les considérations à prendre en compte pour la réflexion stratégique ?
Quelles sont les compétences à inclure dans cette réflexion ?

Prise de décision et pensées critiques

Qualité de la décision et facteurs clés
Contrôle de la qualité de vos propres décisions et de celles des autres
Les principes de la pensée critique

Réglementation

Réglementation de base
Comprendre les structures du Business

Ethique

Quel est l'éthique en matière d'environnement Business ?
Ecole des pensées
Analyses des intervenants et prise de décision éthique

Finance et comptabilité

Concepts de base de la comptabilité et de sa pertinence au quotidien
Les états financiers : Le bon, le mauvais et le pire
Mesure de la performance en utilisant les ratios financiers
Indicateurs clés de performance et leurs rôles dans la comptabilité

Budgétisation au siècle de l'information

Le nouveau visage de la budgétisation
Les indicateurs clés de performance et prévisions glissantes

A retenir

Durée : **5 jours** soit 35h.
Réf. **CY2917**

01 42 93 52 72

Dates des sessions

Paris
06/07/2020

Cette formation est également proposée en formule **INTRA-ENTREPRISE.**



Inclus dans cette formation



Coaching Après-COURS

Pendant 30 jours, votre formateur sera disponible pour vous aider. CERTyou s'engage dans la réalisation de vos objectifs.

100%
SATISFACTION
GARANTIE

Votre garantie 100% SATISFACTION

Notre engagement 100% satisfaction vous garantit la plus grande qualité de formation.

CERTYOU, 37 rue des Mathurins, 75008 PARIS

Tél : +33 1 42 93 52 72 - contact@certyou.com - www.certyou.com

RCS de Paris n° 804 509 461 - TVA intracommunautaire FR03 804509461 - APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 11 75 52524 75 auprès du préfet de région d'Ile-de-France

MBA Bootcamp (35 Points PDUs)

Formation Management / Développement personnel / Leadership



Manager en étant tourné vers l'avenir et non vers le passé

Marchés et Marketing

Les fondamentaux du Marketing - Les 4 P
Développer des stratégies Marketing
Cibler les besoins du client et les combler

Principes de Gestion -Comportement organisationnel

Négociier
Déléguer ou suffoquer
Principes du Leadership
Comment motiver et diriger ses équipes ?

Communications

Les fondamentaux d'une bonne communication
Les meilleures pratiques d'une communication efficace et efficiente
Style Business et style littéraire

Stratégie compétitive

Introduction aux théories des stratégies
Analyse compétitive et durabilité
La stratégie en tant que process évolutif

Développement d'un «Business case»

Les rôles des «Business case» dans la prise de décision
Les composants essentiels d'un bon «Business case»
Comment structurer et présenter un «Business case»

Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

Horaires

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.
- Deux pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi.
- 1 heure de pause déjeuner

DEROULEMENT

- Les horaires de fin de journée sont adaptés en fonction des horaires des trains ou des avions des différents participants.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de formation.
- Cette formation est organisée pour un maximum de 14 participants.

PROCHAINES FORMATIONS

[Réussir la Certification Gestion de Projet PMP du PMI](#)
[Réussir la Certification PRINCE2 Foundation](#)
[Réussir les Certifications PRINCE2 Foundation et PRINCE2 Practitioner](#)
[Réussir la Certification ITIL Foundation](#)
[Réussir la Certification Agile certifié SCRUM Master](#)
[Réussir les Certifications TOGAF Certified et TOGAF Foundation](#)

Retrouvez cette formation sur notre site :

[MBA Bootcamp \(35 Points PDUs\)](#)

CERTYOU, 37 rue des Mathurins, 75008 PARIS

Tél : +33 1 42 93 52 72 - contact@certyou.com - www.certyou.com

RCS de Paris n° 804 509 461 - TVA intracommunautaire FR03 804509461 - APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 11 75 52524 75 auprès du préfet de région d'Ile-de-France