



HOUSE OF  
**TRAINING**

# MANAGEMENT SKILLS POUR CADRES ET DIRIGEANTS



ENTREPRENEURIAT  
& GESTION  
D'ENTREPRISE





EG028CJ

# Management skills pour cadres et dirigeants

## LA BONNE MARCHÉ DE L'ENTREPRISE OU L'ÉQUILIBRE ENTRE TOUTES LES DÉCISIONS

### De solides compétences managériales pour garantir la pérennité de l'entreprise

La formation « Management skills pour cadres et dirigeants » propose un programme de perfectionnement à la gestion et au développement des entreprises qui cible plus particulièrement les décideurs.

### Des objectifs de formation clairs et précis :

- mieux comprendre les orientations stratégiques de son entreprise et les relayer efficacement dans leur mise en oeuvre
- acquérir les techniques opérationnelles de la gestion d'entreprise et savoir les utiliser
- découvrir l'étendue des responsabilités d'encadrement pour progresser dans l'entreprise
- partager de nouvelles idées et accroître sa créativité

### A qui s'adresse cette formation

- Dirigeants de PME/PMI ou fonctions d'encadrement avec une expérience significative en gestion d'entreprise
- Cadres ou futurs cadres qui justifient d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum
- Responsables de filiales ou d'unités autonomes au sein d'un grand groupe
- Responsables bancaires travaillant en relation étroite avec des dirigeants de PME/PMI

### Une approche pédagogique à forte valeur ajoutée

L'approche pédagogique de cette formation est fortement orientée vers la pratique et favorise l'application des techniques managériales sur le terrain.

La pédagogie est essentiellement basée sur des mises en situation individuelles et collectives, des études de cas, des exposés structurés et des échanges de « best practices ».

Ce « Learning by Doing Programme » est basé sur la participation active de chacun.

A la fin du programme, un « Business Game » simulera le fonctionnement d'un Conseil d'Administration d'une entreprise et permettra de mettre en pratique un raisonnement stratégique à l'aide de l'ensemble des outils enseignés.

### Certificat

La formation est clôturée par un Business Game (module 5) et est sanctionnée par un certificat de réussite délivré par la House of Training et HEC Liège.

# PROGRAMME

**MV020CJ**

## Module 1 - Marketing d'entreprise et approche clients

- Le contexte et les enjeux du marketing (B2B et B2C)
- La démarche d'analyse d'attractivité-compétitivité
- Les processus et outils de prises de décision stratégique (ciblage, positionnement)
- Les grands outils du marketing opérationnel
- Le web 2.0

**EG030CJ**

## Module 2 - Diagnostic et management stratégique

- Les enjeux stratégiques dans un monde VUCA (Volatile, Uncertain, Complex, Ambiguous)
- La stratégie d'entreprise, c'est quoi ? Les principales composantes de la démarche stratégique (vision, avantage compétitif, ressources, valeur économique...)
- Du diagnostic aux scénarios stratégiques : comment se lancer dans une démarche stratégique
- Les business modèles : proposition de valeur, chaîne de valeur, cash flow
- Les cultures stratégiques : cultures orientées produit, vente, client, société, wiki
- Conclusion : les enjeux stratégiques de votre entreprise

**CP017CJ**

## Module 3 - Analyse financière

- Les principes de base de la comptabilité
- Apprendre un langage commun
- Comprendre l'importance de la comptabilité et de la gestion financière
- Le raisonnement comptable pour approfondir certains aspects techniques
- Les techniques d'analyse financière et les méthodes de financement

**DP003CJ**

## Module 4 - Leadership et techniques managériales

- Exploration des rôles et responsabilités d'un manager :
- Exploration des différents rôles d'un responsable d'équipe : manager - leader - pilote du changement - coach
- Questionnement personnel : quel est mon positionnement actuel ? Est-ce que je couvre tout ? Ou pas ?
- Quelle est ma vision de mon rôle demain?
- Découverte du leadership situationnel et mises en situation
- Apprentissage des étapes d'un entretien de délégation :
  - Jeu de rôle d'une délégation
- Intersession : émergence par le groupe de pistes de solution par rapport à des situations concrètes de management apportées par les participants
- Jeu intuitif de découverte de son fonctionnement :
  - Mises en situation d'adaptation de son comportement à celui de l'autre
- Jeu de rôles : donner du feed-back positif et donner du feed-back négatif constructif

**EG033CJ**

## Module 5 - Business Game, simulateur d'entreprise sur les dimensions STRATEGIE et FINANCES\*

- Exprimer une vision et une mission ; en déduire un classement d'objectifs mesurables
- Appliquer le calcul de rentabilité d'un investissement (Pay-Back, VAN, TIR) dans un contexte réaliste pour décider du type d'investissement
- Construire un système de reporting avec des ratios, chiffres clés
- Analyser un volume important d'informations pour en tirer un modèle de gestion pour l'entreprise

**\*Afin de pouvoir assister au module 5 « Business Game », vous devez avoir suivi le module 3 « Analyse financière » auparavant.**



## PROGRAMME COMPLET

	Dates 2019 (S1 et S2)*	Prix + 3% TVA
<b>Parcours certifiant</b>	S1 : 21.02-07.06 S2 : 26.09-05.12	3.250 €
Module 1 - Marketing d'entreprise et approche clients	S1 : 21.02-22.02 S2 : 26.09-27.09	690 €
Module 2 - Diagnostic et management stratégique	S1 : 21.03-22.03 S2 : 10.10-11.10	690 €
Module 3 - Analyse financière	S1 : 25.04-26.04 S2 : 24.10-25.10	690 €
Module 4 - Leadership et techniques managériales	S1 : 23.05-24.05 S2 : 21.11-22.11	690 €
Module 5 - Business Game, simulateur d'entre- prise sur les dimensions STRATEGIE et FINANCES	S1 : 06.06-08.06 S2 : 04.12-06.12	995 €

\*S=Semestre

### Plus d'informations

Des informations supplémentaires sur le contenu et les objectifs de la formation, le public cible, les horaires exacts etc. sont disponibles sur notre site [www.houseoftraining.lu](http://www.houseoftraining.lu)

### Inscriptions

Les inscriptions se font en ligne via notre site. Elles doivent nous parvenir au plus tard 7 jours ouvrables avant le début du cours.

### Frais d'inscription

Les prix indiqués dans ce dépliant représentent les prix de base. A ce prix peuvent s'ajouter, selon les options choisies lors de l'inscription en ligne, les frais d'examen, etc.

Tous les prix s'entendent hors TVA (3%).

### Lieu

Sauf indication contraire dans la confirmation de l'inscription, toutes nos formations ont lieu au

Centre de Formation de la Chambre de Commerce  
7, rue Alcide de Gasperi  
L-2981 Luxembourg

### Contact

House of Training - Customer Service  
[customer@houseoftraining.lu](mailto:customer@houseoftraining.lu)  
BP 490 L- 2014 Luxembourg  
Tel.: +352 46 50 16 - 1  
[www.houseoftraining.lu](http://www.houseoftraining.lu)

**Les conditions générales telles qu'énoncées sur notre site Internet [www.houseoftraining.lu](http://www.houseoftraining.lu) sont d'application.**

Officiellement créée en 2015, la House of Training réunit sous un même toit les instituts de formation de la Chambre de Commerce et de l'Association des Banques et Banquiers, Luxembourg (ABBL), renommés pour leur expertise et leur vaste offre en matière de formation professionnelle continue au Luxembourg.