



Stratégie

MBA (Master of Business Administration), l'essentiel du management : savoir manager

MBA

3 JOURS



Description

Bien comprendre le contexte et les enjeux du monde des affaires assure un avantage concurrentiel essentiel pour être efficace, tant au niveau professionnel qu'organisationnel.

Déroulement

Cette formation vous apportera la méthodologie, les méthodes et outils nécessaires ainsi que les savoirs fondamentaux pour mieux piloter au quotidien votre service ou entreprise et être à l'aise dans un environnement complexe et changeant.



Public

- Chefs de projet, Managers
- Toutes personnes souhaitant améliorer leurs connaissances de l'entreprise et du management.



Pré-requis

- Aucune connaissance particulière



Certifications

- Certification par l'Institut Européen de Management des Entreprises



Programme

► Savoir élaborer une stratégie

- Les fondamentaux de la stratégie
- Les bases du choix
- Le cadre ses 7 S
- La chaîne de valeur et les matrices de Porter
- L'avantage concurrentiel et les matrices Mc Kinsey
- L'analyse SWOT, l'approche de Harvard
- La grille Produits/marché d'Ansoff
- La gestion de portefeuille et la matrice de Little
- La gestion de portefeuille et les matrices BCG (Boston Consulting Group)
- Les 5 forces et les 7 surprises de Porter
- La carte de stratégie de Kaplan
- La gestion stratégique des partenaires
- Les 6 chapeaux de Bono
- Les boucles OODA

► Etre à l'aise avec les éléments financiers

- Savoir moduler son discours en fonction de ses interlocuteurs
- Connaître les principes de base de la comptabilité générale et analytique
- Les sources de financement
- Savoir pratiquer une analyse financière et faire l'analyse de coûts
- Elaborer des tableaux de bord
- Le benchmarking

► Mettre en place un plan marketing

- La veille économique et concurrentielle
- Les politiques de prix et les règles de la distribution des produits
- La communication et la mise en avant de ses produits
- Développer l'image de marque de son entreprise
- Les différentes formes de marketing
- Les bases d'un plan marketing
- Les 12 principes de l'économie en réseau



Vous serez capable de...

Maîtriser les fondamentaux pour gérer votre service ou votre entreprise

- Piloter avec efficacité votre quotidien
- Utiliser les différentes approches de management en fonction des situations
- Comprendre les différentes dimensions économique, marketing et financière
- Mettre en place une stratégie assurant un avantage concurrentiel
- Connaître les différents statuts de la pratique des affaires
- identifier et aborder la concurrence
- Comprendre les différents secteurs d'activité (B2B, B2C, mixte)

egilia[®]
LEARNING

Conseils et inscriptions :  N° National 0 800 800 900 ou www.egilia.com/mba

CONTACTEZ NOS CONSEILLERS FORMATION

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE