



MBE LIVE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le programme permet aux participants d'acquérir une compréhension globale du fonctionnement de l'entreprise, en particulier d'apprécier la stratégie commerciale, son lien avec la finance, le rôle des marchés et des clients, et de comprendre le fonctionnement des opérations.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Apprendre à adapter la prise de décision des entreprises d'une vision fonctionnelle étroite à une vision globale et holistique axée sur le maintien de la croissance des entreprises à long terme
- Développer la capacité à déconstruire l'entreprise en tant que système dynamique interconnecté fonctionnant dans un environnement stratégique complexe et instable
- Comprendre comment les différentes fonctions - finances, opérations, marketing et autres - doivent travailler ensemble pour mener à bien une stratégie commerciale et élargir les possibilités de carrière

PUBLIC CONCERNE :

- Cadres fonctionnels supérieurs qui souhaitent rafraîchir leur sens des affaires et leur perspective stratégique.
- Les personnes qui, par la nature de leurs rôles - fonctions d'entreprise, partenaires commerciaux, analystes commerciaux - doivent faire preuve d'un état d'esprit d'entreprise tout en relevant les défis opérationnels.
- Les employés à haut potentiel, identifiés par l'organisation pour un parcours de carrière en management général, bénéficieront également du programme, qui se concentre sur le développement du sens des affaires.
- Le programme est bien adapté à ceux qui ont développé une expertise fonctionnelle grâce à leur éducation et à leur expérience professionnelle, mais qui ne possèdent pas nécessairement une éducation formelle en management d'entreprise.

LIEU DE LA FORMATION :

Digital

PRE-REQUIS

Anglais

DELAI D'ACCES

11 jours ouverts



DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION :

Format Digital - Effectif minimum 15 maximum 35 personnes

8 semaines avec 4 modules interactifs

2 sessions LiVE de 90 minutes par semaine (dont 12 sessions interactives avec le corps enseignant + 1 discussion avec des experts du secteur). Cafés virtuels de la cohorte après les sessions dirigées par les professeurs.

3 heures par semaine pour le travail individuel (apprentissage asynchrone avec lecture, vidéos, réflexion et application).

PARCOURS ET PROGRAMME

4 modules interactifs :

Pilier 1. Acuité financière (Semaines 1-2)

Contenu	Objectifs d'apprentissage
• Comprendre et améliorer la performance financière • Comment les décisions opérationnelles qui conduisent à la création/destruction de valeur • Des décisions d'investissement pour créer de la valeur • Comment financez-vous votre croissance	• Comprendre les concepts clés utilisés par la finance d'entreprise • Posez les bonnes questions à l'équipe financière et leur fournir des informations pertinentes pour prendre des décisions • Développer un cadre financier pour guider la prise de décision opérationnelle



cPilier 2. Théorie de la firme (Semaines 3-4)

Contenu	Objectifs d'apprentissage
• Définir notre objectif dans le "jeu" : s'organiser, s'aligner... compétences et personnes pour répondre • Les choix stratégiques qui s'offrent à nous • Exploitation/ Fortification (faire plus avec la même chose) • Exploration/ Création (faire des choses différentes)	• Comprendre le contexte et l'environnement commercial dans lequel notre entreprise opère • Passez en revue l'objectif, la vision et la stratégie que nous avons définis pour répondre the environnement • Comprendre comment nous organisons notre activité • Développer un cadre permettant de faire des choix stratégiques en mettant l'accent sur le marché

Pilier 3. Clients et marchés (Semaines 5-6)

Contenu	Objectifs d'apprentissages
• Comprendre la valeur marketing (les 7 P) dans le 21^{ème} siècle • Les éléments de base de la valeur marketing (confiance, données et collaboration) • Nouveau créateurs de valeur marketing (opérateurs historiques très performants, Big 9, Acteurs de la plateforme, petits acteurs et acteurs individuels)	• Comprendre le monde du marketing et de la valeur aujourd'hui du point de vue du client • Revoir la clé des composants de la valeur marketing • Comprendre qui est à l'avant-garde de la création de valeur marketing aujourd'hui et analyser comment nos propres entreprises se comparent



Pilier 4. Exécution des opérations (Semaines 7-8)

Contenu	Objectifs d'apprentissages
• Priorités concurrentielles clés (coût, qualité, flexibilité et délais) et les choix opérationnels que les entreprises doivent faire • Réalisation des décisions opérationnelles afin d'améliorer les performances d'une simulation d'usine dans les équipes inter-entreprises • Créer de la valeur en passant de la vente de produits à la vente de produits-services	• Développer une vision holistique et de haut niveau des opérations et des processus. • Examinez les décisions clés que les responsables opérationnels doivent prendre en fonction de l'approche des priorités concurrentielles de l'organisation • Passez en revue les deux facteurs clés qui influencent les opérations modernes - la servitisation et la durabilité

PROFIL DU/DES FORMATEURS ET FORMATRICES

Christoph Herold – Directeur du Développement, CBTL GmbH, Expert Digital Learning

Jorge Dos Santos – Coach, Transformation du Leadership

Dominique Jacquet – Professeur de Finance, PDG eCademy DJ

Jens Meyer - Professeur visitant INSEAD

Liri Andersson – Professeur au CEDEP et fondatrice de thisfluidworld

Professeur de Gestion des Operations HEC Paris

Consultables sur notre site internet <https://www.cedep.fr/>

METHODES PEDAGOGIQUES UTILISEES ET MOYENS TECHNIQUES

- Alternance de cours synchrone, quiz, et travaux en sous-groupes
- Répartition pédagogique : 50 % de pratique, 50 % d'apports théoriques
- Optionnelles : « Sessions questions/réponse » avec la faculté, et « Sessions Cafés » entre cohorte et directeur du programme
- Visio conference, LMS and simulations for the Finance and Operations modules



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Observation continue sur la base des travaux de groupe (cas pratiques). Test en ligne.

Emargement. Évaluation "à chaud". Certificat de participation.

TARIF PUBLIC SI OEP

€4,880 hors taxes

Modalités de règlement : Virement bancaire

PASSERELLE VERS :

Achieving Managerial Excellence Programme.

REFERENT PEDAGOGIQUE :

Directrice Partenariats Académiques muriel.larvaron@cedep.fr

MODALITES D'ACCES AUX PERSONNES EN SITUATION D'HANDICAP A LA FORMATION

Nos formations sont conformes aux exigences d'accessibilité aux locaux à des personnes en situation de handicap. Si besoin consulter notre référente handicap Aurore Tournier, aurore.tournier@cedep.fr

04/2026