



Montpellier Business School

Accompagnement des entreprises & formation continue

Sessions 100 % distancielles

Eligibles FNE-Renforcé pour les entreprises en activité partielle
(Plan de relance France Covid-19)

Une offre en 4 grandes thématiques disponibles immédiatement

Thématique 1	Thématique 2	Thématique 3	Thématique 4
Diriger en temps de crise / en environnement incertain	Performance commerciale et marketing	Efficacité professionnelle et développement personnel	Management inclusif et RSE

Méthodes pédagogiques adaptées :

- ◆ Délivrance d'outils et méthodes réutilisables
- ◆ Classe virtuelle et travaux dynamiques en sous-groupes
- ◆ Partage d'expérience et échanges de pratiques
- ◆ Des outils seront mis à disposition sur la plateforme pédagogique et resteront disponibles après la formation
- ◆ Constitution d'un carnet de route et d'un plan d'actions personnalisés

Thématique 1

Diriger en temps de crise / en environnement incertain

Finance et pilotage d'activité ou d'entreprise

Module 1 – Construire et suivre son budget pour piloter son activité : construire son budget et améliorer le suivi – 6h

- Acquérir la méthodologie pour construire et ajuster son budget
- Etablir des prévisions budgétaires sur des hypothèses concrètes et adaptées
- Choisir les indicateurs en lien avec la stratégie pour construire un tableau de bord

Ce module permet de construire un suivi budgétaire pragmatique en s'appropriant un outil simple et lisible pour un suivi régulier.

Module 2 – Anticiper la trésorerie de son organisation – 6h

- Comprendre sa trésorerie
- Identifier les outils de pilotage
- Prévoir sa trésorerie

Ce module permet de mieux anticiper sa trésorerie en proposant de travailler sur des exercices et exemples réels

Module 3 – Réaliser une cartographie des risques de son organisation – 6h

- Acquérir la méthodologie de construction d'une cartographie des risques
- Identifier les risques inhérents à son activité
- Evaluer les risques de son organisation

Ce module permet de construire une cartographie des risques en suivant une méthodologie efficace

Module 4 – Trouver les bons indicateurs et construire son tableau de bord prospectif (balanced score card) – 6h

- Elaborer des reporting efficaces
- Piloter son activité, sa BU ou son entreprise

Ce module permet de définir un outil de pilotage et de le partager avec ses équipes

Module 5 – Comprendre les documents financiers – 6h

- Mieux maîtriser les informations d'analyse financière
- Mener des raisonnements financiers pour prendre des décisions stratégiques et opérationnelles
- Décoder des situations vécues pour prendre du recul et décrypter les modèles et états économiques
- Améliorer sa capacité d'adaptation au changement

Ce module permet de pratiquer une analyse pertinente de l'évolution de l'activité, des marges, de la rentabilité et de la solvabilité d'une entreprise.

Thématique 2

Performance commerciale et marketing

La transformation digitale au service de la performance commerciale

Module 1 - Programmer sa réussite commerciale dans un nouveau monde en 10 conseils – 4h

- Structurer sa démarche commerciale
- Mettre en place une stratégie de conquête et de fidélisation

Ce module, basé sur des conseils d'experts, traite de stratégies efficaces pour réussir dans sa démarche commerciale

Module 2 - Développer votre efficacité commerciale pour booster votre performance – 4h

- Préparer l'avenir en adaptant ses pratiques à ses cibles
- Offrir une expérience client remarquable
- Intégrer les exigences de responsabilité et d'éthique dans la relation client

Ce module, basé sur l'efficacité commerciale, traite des meilleures pratiques pour transformer « ses prospects » en « clients rentables »

Module 3 - Initiez-vous au digital Marketing – 6h

- S'acculturer au Web marketing
- Comprendre les piliers du marketing digital
- Savoir mettre en place une stratégie adaptée

Ce module basé sur la compréhension des enjeux du marketing digital pour concevoir sa stratégie digitale

Module 4 - Manager commercialement ses équipes dans un environnement incertain – 4 h

- Les nouvelles méthodes agiles du manager commercial
- Booster la performance de ses collaborateurs dans un environnement incertain

Ce module basé sur les nouvelles méthodes agiles du manager pour anticiper et s'adapter à un monde qui bouge

Module 5 - Optimiser ses rdvs commerciaux avec le digital – 4 h

- Réduire les temps de visite tout en maximisant la satisfaction client et le CA
- Créer des RDV interactifs, innovants et personnalisés qui augmentent les ventes

Ce module basé sur la transformation du métier de commercial présente le digital comme un levier de business

Module 6 - Initiez-vous au data driven marketing – 6 h

- Utiliser des données pour améliorer son marketing digital
- Obtenir des données, choisir les bons outils
- Valoriser les données

Ce module basé sur la collecte, l'utilisation et la valorisation des données marketing pour prendre les bonnes décisions

Thématique 3

Efficacité professionnelle et développement personnel

Développez de nouvelles ressources
pour piloter votre activité et vos équipes dans des contextes complexes

Module 1- Mieux se connaître : activer son intelligence émotionnelle - 3h30

- Découvrir ses émotions dominantes et cycliques
- Travailler sa posture physique

Module 2 - Mieux gérer : Activer son intelligence motivationnelle - 3h30

- Méthode du renversement psychologique sur votre carnet de route
- Actionnez votre intelligence motivationnelle en modifiant vos combinaisons
- Pratiquer l'écoute active

Module 3 - Renforcer sa confiance et son intuition pour prendre les bonnes décisions, de manière cohérente et humaine - 2h30

- Mobiliser ses ressources internes : apprendre à écouter son intuition.
- Comprendre les dynamiques d'équipe à mobiliser au service d'un projet d'entreprise commun.

Ce module, basé sur la connaissance de soi, traite des mécanismes de prise de décision, de la gestion de situations complexes, de conduite du changement et d'organisation.

Module 4 - Développer sa vision pour repenser l'entreprise et s'adapter - 2h30

- Comprendre et s'appuyer sur les grands mouvements économiques et technologiques pour accompagner le changement.
- Être à l'écoute des signaux faibles ou forts peut changer la manière dont nous préparons demain.

Ce module, basé sur les grandes tendances économiques mondiales, traite de stratégie, d'innovation, de créativité, de pensée complexe et de gestion d'équipes.

Module 5 - Piloter, innover et recréer de l'équilibre en s'appuyant sur les fondamentaux de son activité - 2h30

- Aligner les équipes sur des fondamentaux de l'activité.
- Redéfinir et communiquer une stratégie et un cap.
- Rassurer et conforter pour manager les équipes en période de transition.

Ce module, basé sur les fondamentaux du management, traite de développement, de croissance, de marketing, de communication et de délégation.

Thématique 4

Management inclusif et RSE

Responsabilité Sociétale des Entreprises et des Organisations

Module 1 - Mettre en place de nouvelles pratiques au service de la performance : l'intelligence collective – 6h

- Comprendre et identifier les techniques et méthodes faisant émerger l'intelligence collective
- Appliquer simplement ces techniques et principes favorisant l'intelligence collective au quotidien

Ce module permet de comprendre et de générer de l'intelligence collective dans l'entreprise

Module 2 - Affirmer son leadership malgré la distance : bien manager son équipe à distance – 5h

- Garder le lien malgré la distance
- Poser les bases de la confiance
- Adopter des pratiques agiles

Ce module permet de construire un plan d'actions individualisé en réponse à la problématique de la distance.

Module 3 - Management inclusif des équipes - 4h

- Comprendre les enjeux du management inclusif
- Identifier ses actions inclusives
- Construire un plan d'actions inclusif

Comprendre ce que signifie ce concept à la fois d'actualité et structurant pour les entreprises et les parties prenantes afin de rendre son management et son organisation inclusifs.

Module 4 – RSE/RSO : Incarner l'engagement de son entreprise auprès de ses équipes – 4h

- Piloter ses équipes en prenant en compte le positionnement RSE de son organisation
- Acquérir une posture de manager responsable
- Décliner la RSE auprès de ses équipes

Ce module permet de définir des outils et une posture managériale pour renforcer son engagement sociétal.

Module 5 - Mettre en place de nouvelles pratiques managériales au service de la performance : l'évaluation à 360° - 6h

- Evaluer la performance de ses collaborateurs
- Développer une culture de feedback
- Prévenir les risques de conflits
- Progresser avec ses collaborateurs

Ce module aborde l'évaluation de la performance en entreprise qui est un sujet complexe reposant sur les épaules des dirigeants et managers

Tarifs

Thématique 1	PRIX INTRA ENTREPRISE (Maximum 8 participants issus de la même entreprise)	PRIX INTER ENTREPRISES (Minimum 5 participants issus d'entreprises différentes)
Module 1 – 6 heures	1980 euros	495 euros / participant
Module 2 – 6 heures	1980 euros	495 euros / participant
Module 3 – 6 heures	1980 euros	495 euros / participant
Module 4 – 6 heures	1980 euros	495 euros / participant
Module 5 – 6 heures	1980 euros	495 euros / participant
Thématique 2	PRIX INTRA ENTREPRISE (Maximum 8 participants issus de la même entreprise)	PRIX INTER ENTREPRISES (Minimum 5 participants issus d'entreprises différentes)
Module 1 – 4 heures	1320 euros	330 euros/ participant
Module 2 – 4 heures	1320 euros	330 euros/ participant
Module 3 – 6 heures	1980 euros	495 euros/ participant
Module 4 – 4 heures	1320 euros	330 euros/ participant
Module 5 – 4 heures	1320 euros	330 euros/ participant
Thématique 3	PRIX INTRA ENTREPRISE (Maximum 8 participants issus de la même entreprise)	PRIX INTER ENTREPRISES (Minimum 5 participants issus d'entreprises différentes)
Module 1 – 3,5 heures	1155 euros	275 euros/ participant
Module 2 – 3,5 heures	1155 euros	275 euros/ participant
Module 3 – 2,5 heures	825 euros	220 euros/ participant
Module 4 – 2,5 heures	825 euros	220 euros/ participant
Module 5 – 2,5 heures	825 euros	220 euros/ participant
Thématique 4	PRIX INTRA ENTREPRISE (Maximum 8 participants issus de la même entreprise)	PRIX INTER ENTREPRISES (Minimum 5 participants issus d'entreprises différentes)
Module 1 – 6 heures	1980 euros	495 euros/ participant
Module 2 – 5 heures	1650 euros	412.50 euros/ participant
Module 3 – 4 heures	1320 euros	330 euros/ participant
Module 4 – 4 heures	1320 euros	330 euros/ participant
Module 5 – 6 heures	1980 euros	495 euros/ participant