

Grenoble Ecole de Management

Crée par la CCI de Grenoble en 1984, Grenoble Ecole de Management (GEM) est l'une des meilleures écoles de management françaises (Top 6) et européennes (Top 25). Elle forme chaque année plus de 8 000 étudiants et cadres au sein de ses 50 programmes nationaux et internationaux, du niveau Bac à Bac+8.

Accréditée EQUIS, AACSB et AMBA, membre de la Conférence des Grandes Ecoles et régulièrement classée dans la presse internationale et nationale, Grenoble Ecole de Management compte parmi les rares business schools mondiales à détenir cette triple accréditation, gage de la qualité de ses activités.

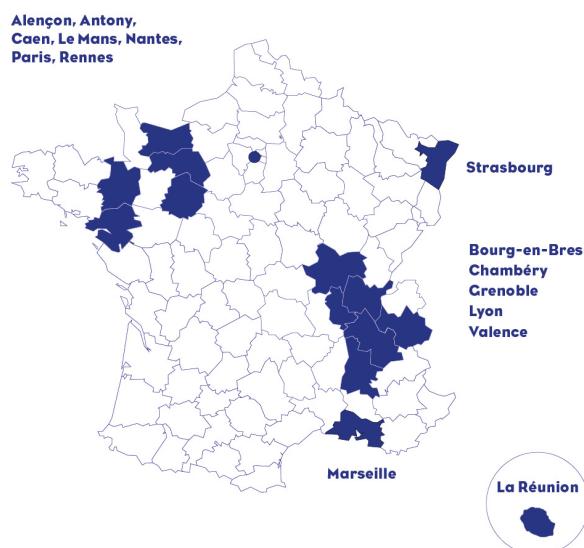


Centres de formation agréés

Pour proposer partout en France des diplômés prêts à répondre aux besoins changeants des entreprises, Grenoble Ecole de Management s'associe à des centres de formation sélectionnés avec soin. Ce sont eux qui dispensent la formation selon la grille pédagogique fournie par GEM ; c'est GEM qui délivre le titre et garantit sa validité.

C'est à ce titre que PSH SUP vous propose ce programme.

Le réseau de centres en France :



Plus d'informations sur
grenoble-em.com/ROU



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
BUSINESS LAB FOR SOCIETY

une école
CCI GRENOBLE

12, rue Pierre Sémaré
38000 Grenoble - France
+33 4 76 70 60 60
info@grenoble-em.com

64/70, rue du Ranelagh
75016 Paris – France

grenoble-em.com

FOUNDRY MEMBER
GIANT
INNOVATION CAMPUS

Avril 2019 - Conception Grenoble Ecole de Management



**Titre de niveau 6
certifié par l'Etat
Délivré par Grenoble
Ecole de Management**

RESPONSABLE OPÉRATIONNEL D'UNITÉ FONCTION COMMERCIALE ET MARKETING



**Formation dispensée
par notre centre
agréé
PSH SUP**

DATES

Rentrée le 1 Octobre 2019

DURÉE

441 heures de cours
(soit 15 semaines) sur un an

RYTHME

Alternance 2 jours en centre
de formation, 3 jours en
entreprise - 35h/semaine

LIEU

Campus Molitor
26 rue Molitor
75016 PARIS

LANGUE

Français

**Vous avez un Bac+2 technique ou
commercial et souhaitez acquérir les
compétences managériales qui vous
permettront d'évoluer rapidement vers un
poste de cadre intermédiaire ?**

PSH SUP et Grenoble Ecole de Management vous proposent une 3^{ème} année en alternance qui vous prépare aux métiers des fonctions commerciales et marketing. A l'issue de cette formation, vous aurez acquis les compétences nécessaires pour assurer la mise en avant des produits, développer et entretenir un portefeuille de clients afin d'accroître le chiffre d'affaires de votre entreprise.

CONTACT

Laure HAUSS
Responsable pédagogique
06.64.09.65.83
lhauss@passy-st-honore.com
www.pshsup.com

ACT THINK IMPACT

Grenoble Ecole de Management

PSH SUP

Responsable Opérationnel d'unité

Fonction commerciale et marketing

Objectifs

Ce programme vise à vous permettre d'exercer les missions clés d'un Responsable Opérationnel d'Unité :

- Analyse du positionnement stratégique de l'entreprise
- Organisation d'un périmètre d'actions et gestion de projets
- Suivi budgétaire, rentabilité et performance globale d'une activité ou d'un projet
- Management des ressources humaines et des équipes
- Coordination des relations avec les parties prenantes internes et externes d'une activité ou d'un projet

Points forts

- Une formation courte pour être rapidement opérationnel et accéder à des postes à fort potentiel de progression en termes de responsabilités comme de rémunération : en moyenne, nos diplômés connaissent une augmentation de salaire de 12% après seulement 2 ans d'expérience. (*Source : Enquête d'insertion 2016*)
- Un diplôme reconnu et valorisé par les recruteurs partout en France, délivré par une grande école de management.
- Etudiant de Grenoble Ecole de Management, vous accédez à ses services en ligne (offres de stage et d'emploi, bibliothèque, conférences, accompagnement, etc.) et rejoignez son réseau international de 33 000 diplômés.

Admission sur dossier, tests écrits et entretien de motivation.

Profil

Ce programme s'adresse aux titulaires d'un Bac+2 désireux de progresser rapidement vers un poste de cadre intermédiaire au sein d'une unité marketing ou commerciale.

Statut

Dans le cadre de cette formation en alternance, vous signez un contrat d'apprentissage et répondez à un statut de salarié au sein de votre entreprise d'accueil.

Compétences visées

Au travers des enseignements dispensés et de votre investissement en entreprise, vous serez amené à maîtriser un ensemble de compétences stratégiques et opérationnelles :

- Analyser la stratégie de l'entreprise pour positionner votre activité en contexte national et/ou international
- Concevoir les objectifs opérationnels de votre unité en vue de définir un plan d'actions
- Mettre en œuvre des projets ou actions pour atteindre les objectifs opérationnels définis
- Piloter et animer une équipe multiculturelle au sein de votre unité
- Mobiliser les ressources internes ou externes de l'entreprise dans la réalisation de projets

Débouchés

Cette formation vous ouvre les portes de fonctions telles que :

- Responsable de produits
- Chef de marque / chef de produit
- Responsable merchandising
- Responsable commercial
- Chef de groupe marketing
- Chef des ventes / chef de secteur
- Responsable de zone export
- Chargé de clientèle

Le programme vous permet d'acquérir les savoir-être et les savoir-faire, les techniques commerciales, de négociation et de marketing attendues pour ces fonctions.

Pédagogie

Vous accédez à une formation de haut niveau en gestion d'entreprise et management, alliant cours théoriques et travaux dirigés par des enseignants et des professionnels.

Vous approfondirez et testerez l'application de vos compétences au cours de votre mission en alternance.

Toute l'année, vous serez accompagné par un tuteur école et par un tuteur au sein de l'entreprise qui vous accueille.

Évaluation

- Evaluation réalisées au sein des modules
- Evaluations nationales
- Business Game
- Projet de fin d'études (mémoire et soutenance)

Programme

ANALYSE DU POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE MULTIDIMENSIONNEL DE L'ENTREPRISE

- Stratégie
- Ratio comptables de l'entreprise
- Marketing stratégique
- Environnement économique de l'entreprise
- Business Game

COORDINATION DES RELATIONS AVEC LES PARTIES PRENANTES (FOURNISSEURS, CLIENTS INTERNES ET EXTERNES) D'UNE ACTIVITÉ OU D'UN PROJET

- Systèmes d'information
- Négociation
- Droit des contrats
- Orientation et culture client

ANGLAIS

MODULES MÉTIER

- Commercial
- Marketing

ORGANISATION D'UN PÉRIMÈTRE D'ACTIONS ET GESTION DE L'ENTREPRISE

- Structure et organisation de l'entreprise
- Gestion de projet
- Conduite du changement

SUIVI BUDGÉTAIRE, RENTABILITÉ ET PERFORMANCE GLOBALE D'UNE ACTIVITÉ OU D'UN PROJET

- Elaboration et suivi d'un budget
- Management de la qualité et des risques
- Analyse des couts et performance globale
- Pilotage de la performance éthique

MODULES COMPLEMENTAIRES

- Projet de fin d'études : Méthodologie
- Projet de fin d'études : Coaching
- Présentations efficaces : Power Point, Design informationnel et Pitch
- Théâtre

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

- Ressources humaines pour le manager
- Efficacité individuelle et collective
- Motivation des individus, animation d'équipes interculturelles

Retrouvez le détail des compétences que ce programme vise à développer sur mcp.cnnp.gouv.fr en recherchant la fiche n°17824