

# PROGRAMME GÉNÉRAL DE MANAGEMENT

La formation  
pour propulser votre carrière de Manager !

**Présentation**

**Diplôme**

**Spécialisations Métiers**

**Nouveau**

- Acheteur Manager
- Marketing Business to Business
- Développement Commercial et Gestion de la Relation Clients
- Stratégie et Gestion de Ressources Humaines
- Management Général





PROGRAMME GÉNÉRAL DE MANAGEMENT :

# L'ESSENTIEL

Le Programme Général de Management permet aux Managers ou futurs Managers de se construire une position managériale solide tout en développant leur expertise métier.

## UN PROGRAMME CONNU ET RECONNU

- ✓ **Programme diplômant de plus de 20 ans d'existence avec plus de 1 300 diplômés**
- ✓ **Reconnaissance nationale et internationale**  
PGM est un programme proposé par EML Executive Development, l'activité formation continue d'EMLYON Business School pour l'assessment, le training et le coaching des managers, cadres et dirigeants d'entreprises.
- ✓ **L'expertise EMLYON Business School**, une business school de référence en Europe
- ✓ **L'accès au réseau des 20 000 diplômés EMLYON Business School**
- ✓ **Une triple accréditation**  
EMLYON Business School a reçu la triple accréditation AACSB, EQUIS et AMBA



## DONNÉES ET DATES CLÉS

Rentrées	Tarif 2012/2013	Titre délivré	Lieu
2 rentrées par an : <ul style="list-style-type: none"><li>• février</li><li>• septembre</li></ul>	19 500 euros HT (hors frais d'hébergement, de déplacement et de restauration)	Management Opérationnel (inscrit au RNCP)	Campus EMLYON à Ecully (69). Certains modules peuvent être proposés à Paris.

*Rentrée possible tout au long de l'année*



## UN PROGRAMME ADAPTÉ À VOTRE RYTHME PROFESSIONNEL

- 45 jours de formation, en alternance, sur une durée de 12 à 24 mois, parfaitement compatible avec votre activité professionnelle.
- un module de 3 jours par mois en moyenne.



## A QUI S'ADRESSE LE PROGRAMME

- Aux nouveaux managers ou futurs managers soucieux de s'approprier leurs nouvelles responsabilités avec les outils et le recul nécessaires.
- Aux managers confirmés souhaitant renforcer leur position face à la complexité des situations abordées.



## CE QUE LE PROGRAMME VA VOUS APPORTER

- Vous accéderez à une meilleure compréhension des enjeux stratégiques de l'entreprise.
- Vous exprimerez vos compétences de manager avec plus d'impact, et renforcerez votre leadership.
- Vous consoliderez votre posture managériale auprès de vos interlocuteurs, en interne comme en externe.
- Vous améliorerez vos pratiques de pilotage et d'animation d'équipe, et accroîtrez ainsi la performance de votre unité.
- Vous renforcerez votre expertise métier sous un angle managérial et stratégique.



## BÉNÉFICES

### LES + POUR VOUS

- + Un parcours flexible et opérationnel, compatible avec l'activité professionnelle.
- + Une vision globale associée à une expertise métier.
- + Une richesse d'échanges par la diversité des participants.
- + Un programme « valeur sûre » : 20 années d'existence et 1300 diplômés.
- + Un programme diplômant.

### LES + POUR VOTRE ENTREPRISE

- + Des collaborateurs mieux armés pour traiter la complexité.
- + Des collaborateurs ayant développé une vision plus globale de l'entreprise et plus à même de mesurer l'impact de leurs actions et décisions.
- + Des collaborateurs travaillant sur la résolution d'une problématique organisationnelle ou métier de leur entreprise.

## PGM : un tremplin pour votre carrière

« Le moment le plus fort a été pour moi le séminaire introductif. C'est une des forces de cette formation, en 3 jours on est complètement déboussolé, ce que l'on vit est très fort, il s'est vraiment passé quelque chose à ce moment-ci. Plus globalement, PGM a été une étape clé qui m'a réellement permis d'asseoir ma position de leader. »

**Jean-Marc Duc Goninaz**

Directeur pôle de formation santé, groupe ACPA



## Les entreprises

qui nous font confiance  
et nous envoient régulièrement leurs collaborateurs

ABB France, Adecco, Ahlstrom, American Express, April, Axa, Bayer, Biomérieux, Doméo, HP, La Poste, Rhodia, Renault, Sanofi Pasteur, Schneider, Seb, Somfy, Toupargel, Ugitech, ...

## Les collaborateurs de PME

trouvent également toute leur place dans le programme.



# PROGRAMME GÉNÉRAL DE MANAGEMENT : Formation Diplômante en 2 étapes

Une formation de 45 jours composée  
d'un tronc commun Management de 30 jours  
et d'une Spécialisation Métier au choix de 15 jours.

## L'ARCHITECTURE DU PROGRAMME

CE PROGRAMME EST ORGANISÉ AUTOUR DE 45 JOURS DE FORMATION :



### ARTICULATION DU PROGRAMME :

Le programme s'étale sur une durée maximale de deux ans, présentation du mémoire comprise; le suivi des cours (tronc commun + parcours de spécialisation) porte, quant à lui, sur une période de 12 à 18 mois.

#### Tronc commun

Le suivi du tronc commun est flexible. Les modules sont proposés plusieurs fois dans l'année permettant au participant d'adapter son parcours de formation à ses engagements professionnels.

#### Parcours de spécialisation

La plupart des participants suivent le parcours de spécialisation à l'issue du tronc commun. Les cinq modules composant le parcours sont programmés à raison d'un module par mois.

#### Mémoire

La définition de la problématique du mémoire se fait en lien avec la mise en œuvre du parcours de spécialisation. Le mémoire est réalisé au plus tard dans les six mois suivant la fin du parcours de spécialisation.

Des ateliers et accompagnements méthodologiques permettent aux participants de mieux s'approprier la démarche et viennent compléter le rôle du professeur superviseur.



# TRONC COMMUN MANAGEMENT GÉNÉRAL

**30**  
Jours

## LES MODULES DE TRONC COMMUN SONT CONSTRUITS AUTOUR DE TROIS OBJECTIFS MAJEURS :

- Renforcer ses compétences dans les pratiques de pilotage de la performance de son équipe.
- Renforcer ses compétences dans l'animation de son équipe et la recherche d'amélioration de la performance opérationnelle.
- Consolider ses postures managériales tant dans la relation avec les membres de son équipe qu'avec les autres acteurs internes et externes.

## LES 10 MODULES DE FORMATION :

- ▶ Apprendre à entreprendre
- ▶ Fondamentaux de la Finance
- ▶ Piloter la Performance
- ▶ Essentiel du Marketing
- ▶ RH pour Managers
- ▶ Savoir Motiver
- ▶ Optimiser son Impact
- ▶ Manager ses Equipes
- ▶ Introduction à la Démarche Stratégique
- ▶ Accompagner le changement

## L'ASSESSMENT INTÉGRÉ : EML INSIGHT POTENTIAL



PGM est construit autour du développement d'une gamme de compétences tant comportementales que techniques ou méthodologiques. L'ensemble des activités proposées dans le cadre du parcours vise au développement de ces compétences.

### LA DÉMARCHE D'ASSESSMENT EML INSIGHT POTENTIAL PERMET DE RÉPONDRE AUX QUESTIONS SUIVANTES :

- Quel est le degré de maîtrise avant la formation ?
- Quels sont les besoins exprimés par le participant et son entreprise, liés au projet professionnel ?
- Parmi la gamme de compétences couvertes par le programme, quelles sont celles qui doivent être ciblées en priorité au cours de la formation ?
- Comment utiliser tant les activités du programme que le cadre professionnel pour contribuer au renforcement de ces compétences visées ?



# Acheteur Manager

Inscrivez vos actions et décisions dans une vision plus stratégique des achats contribuant à la performance globale de l'entreprise

## PROFILS

- Participants d'ores et déjà engagés dans des fonctions d'acheteurs et souhaitant inscrire leurs actions et décisions dans une vision plus globale et plus stratégique des achats.
- Participants ayant le projet d'évoluer vers ces métiers d'acheteurs, quel que soit l'environnement d'exercice de ce métier.

## OBJECTIFS

- Positionner les acheteurs dans une position managériale et stratégique des ressources amont.
- Questionner la contribution de l'acheteur dans les processus d'innovation produits/services et dans les arbitrages contributifs à une amélioration de la performance globale de l'entreprise.

## RYTHME

Les modules sont proposés au rythme d'un module de 3 jours par mois, permettant à chacun de concilier objectifs professionnels et formation. Cela laisse le temps de s'approprier les apports conceptuels et de mettre en œuvre les acquis sur le lieu de travail.

## RESPONSABLES PÉDAGOGIQUES

- Philippe Portier - Docteur en Sciences de Gestion Professeur, EMLYON Business School.
- Françoise Guidani – Professeur Affilié EMLYON Business School.

## MODULES DE FORMATION

### Logique Réseau

Aider à une prise en compte de la complexité afin de fluidifier les échanges entre les différents acteurs de l'entreprise.

> 3 Jours

### Construire une Stratégie Achats

Identifier les outils et méthodes pour comprendre les besoins de l'entreprise, capter et formaliser les informations du marché fournisseurs et définir une stratégie achats par segment

> 3 Jours

### Manager ses Relations Fournisseurs

Identifier sélectionner et évaluer ses fournisseurs; s'approprier les méthodes permettant de construire avec ses fournisseurs stratégiques des relations optimales dans une logique partenariale

> 3 Jours

### Optimiser ses Process Achats

Optimiser les processus achats tant dans les interactions avec ses clients internes qu'avec ses fournisseurs et prestataires

> 3 Jours

### Contribuer au Cycle de vie des Produits et Services par la Stratégie Achats

Mettre en relation le rôle des acheteurs et les différentes étapes du cycle de vie d'un produit : de la conception, en lien avec les bureaux d'études, au développement du produit jusqu'à sa phase de maturité

> 3 Jours

> Durée = 15 jours

SPÉCIALISATION MÉTIER :

# Marketing Business to Business



Maîtrisez les enjeux stratégiques  
du marketing BtoB  
et animez votre équipe



## PROFILS

- Chefs de produits
- Responsable compte clés
- Chargé d'études marketing
- Tout autre profil se positionnant entre une fonction marketing et une fonction centrée sur la gestion de la relation clients



## OBJECTIFS

- Maîtriser la façon de concevoir un produit ou service
- Promouvoir des offres de service
- Valoriser les innovations technologiques
- Concevoir de nouvelles offres sur des marchés saturés
- Collaborer efficacement avec des clients comptes-clés
- etc...

en cohérence avec les grandes orientations stratégiques et selon une approche intégrée reposant pleinement sur une vision de la chaîne de valeur et de son intégration avec les chaînes de valeur des fournisseurs et des clients.



## RYTHME

Les modules sont proposés au rythme d'un module de 3 jours par mois, permettant à chacun de concilier objectifs professionnels et formation. Cela laisse le temps de s'approprier les apports conceptuels et de mettre en œuvre les acquis sur le lieu de travail.



## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

- Catherine Rey-Pardo – Docteur en Sciences de Gestion, Professeur EMLYON Business School.



## MODULES DE FORMATION

### ✓ Logique Réseau

Aider à une prise en compte de la complexité afin de fluidifier les échanges entre les différents acteurs de l'entreprise.

> 3 Jours

### ✓ Marketing Business to Business

Ce module couvre les quatre thèmes clés en environnement inter organisationnel :

- la segmentation en BtoB
- les comportements d'achat
- la construction d'une stratégie d'offre différenciée
- l'organisation

> 3 Jours

### ✓ Marketing d'Innovation

Ce module permet de traiter le contexte du marketing de l'innovation, lorsque les marchés visés n'existent pas encore, et propose une méthodologie de segmentation adaptée à ces marchés à créer

> 3 Jours

### ✓ Marketing d'Affaires et Vente de Solutions

La vente d'affaires se limite de moins en moins à la simple réponse aux appels d'offres. Comment anticiper les affaires, les sélectionner, élaborer des solutions et différencier son offre

> 3 Jours

### ✓ Gestion de Portefeuille Clients et Stratégie Compte-Clés

Ce module présente les enjeux de la mise en place d'une gestion comptes-clés, les outils permettant de mettre en œuvre cette approche ainsi que les modes organisationnels à mettre en place

> 3 Jours

> Durée = 15 jours

# Développement Commercial et Gestion de la relation clients

Consolidez vos compétences commerciales en les inscrivant dans une vision plus globale de votre entreprise, de ses enjeux et de son environnement

## PROFILS

- Responsables d'équipes commerciales
- Futurs Directeurs Commerciaux
- Managers dans des fonctions proches de l'activité commerciale soucieux de mieux en comprendre les enjeux

## OBJECTIFS

- Eclairer la relation clients sous différentes perspectives afin de gagner en efficience.
- Travailler en plus grande harmonie avec les autres fonctions de l'entreprise (marketing, qualité, juridique...).
- Décliner et adapter les démarches managériales à la population commerciale.

## RYTHME

Les modules sont proposés au rythme d'un module de 3 jours par mois, permettant à chacun de concilier objectifs professionnels et formation. Cela laisse le temps de s'approprier les apports conceptuels et de mettre en œuvre les acquis sur le lieu de travail.

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

- Christian Simon  
Professeur EMLYON Business School

## MODULES DE FORMATION

### ✓ Gestion de Portefeuille Clients et Stratégie Comptes-Clés

Ce module présente les enjeux de la mise en place d'une gestion comptes-clés, les outils permettant de mettre en œuvre cette approche ainsi que les modes organisationnels à mettre en place.

> 3 Jours

### ✓ Stratégie Clients et Stratégie de Fidélisation

Connaître les concepts, outils et méthodes nécessaires à la réussite d'une stratégie de fidélisation.

> 3 Jours

### ✓ Enjeux Juridiques de la Négociation Commerciale

Maîtriser le cadre juridique et les méthodes préventives pour se protéger lors d'une négociation et dans l'élaboration des contrats commerciaux.

> 3 Jours

### ✓ Négociation

Maîtriser les règles fondamentales qui permettent de gérer une négociation commerciale et non de la subir.

> 3 Jours

### ✓ Manager une Equipe de Vente

Ce module repose sur les trois dimensions savoir, savoir être et savoir faire pour amener le participant à une meilleure maîtrise du management commercial.

> 3 Jours

> Durée = 15 jours

SPÉCIALISATION MÉTIER :

# Stratégie et Gestion de Ressources Humaines



Devenez un business partner et un stratège RH pour répondre aux enjeux du développement du capital humain



## PROFILS

- Responsables Ressources Humaines de sites ou de filiales
- Collaborateurs d'équipes RH souhaitant inscrire leurs actions, démarches dans une vision plus globale des ressources humaines et plus largement de la stratégie d'entreprise
- Managers opérationnels souhaitant évoluer vers une orientation ressources humaines



## OBJECTIFS

- Intégrer sa compréhension des différentes composantes du mix social dans une vision globale des problématiques de l'entreprise.
- Aborder les différents outils disponibles en questionnant leur utilisation au regard de la stratégie de l'entreprise et de ses pratiques managériales.



## RYTHME

Les modules sont proposés au rythme d'un module de 3 jours par mois, permettant à chacun de concilier objectifs professionnels et formation. Cela laisse le temps de s'approprier les apports conceptuels et de mettre en œuvre les acquis sur le lieu de travail.



## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

- Pascal Berthier  
Docteur en Sciences de Gestion, Professeur Affilié EMLYON Business School.



## MODULES DE FORMATION

### ✓ Manager les Relations Sociales et le Dialogue Social

Ce module aborde la question des relations individuelles régies par le contrat de travail et l'évolution des relations entre le salarié et l'entreprise, ainsi que l'organisation des relations collectives au travers des instances représentatives du personnel.

> 3 Jours

### ✓ Diversité et Management Interculturel

Il fournit aux participants les concepts et méthodologies leur permettant d'analyser des situations de travail avec des partenaires de cultures différentes.

> 3 Jours

### ✓ Restructuration, Plan de Sauvegarde de l'Emploi, Reconversion

Ce module aborde les rôles respectifs des ressources humaines et des équipes managériales dans la définition et la mise en place des processus associés.

> 3 Jours

### ✓ Evaluation des Performances et Systèmes de Rémunération

Ce module propose d'une part une réflexion sur les systèmes de fixation d'objectifs et d'évaluation de la performance et traite dans un second temps des systèmes de rémunération.

> 3 Jours

### ✓ GPEC et Développement des Compétences

Ce module présente les démarches de GPEC, les stratégies de formation pour développer les talents et les compétences clés ainsi que les questions relatives à la gestion de la mobilité.

> 3 Jours

› Durée = 15 jours



# Management Général

Renforcez votre posture managériale avec une double logique : pilotage de la performance et mobilisation des équipes

## PROFILS

- Directeurs d'agence ou de région dans des entreprises de services en réseau.
- Dirigeants fondateurs ou dirigeants d'entreprises familiales.

## OBJECTIFS

- Se préparer au pilotage d'un service dans un contexte d'incertitude, de complexité.
- Conforter sa posture managériale afin de renforcer son impact et la pertinence de ses actions dans des situations de diversité et de changement.
- Approfondir les connaissances et compétences acquises pendant le tronc commun.

## RYTHME

Les modules sont proposés au rythme d'un module de 3 jours par mois, permettant à chacun de concilier objectifs professionnels et formation. Cela laisse le temps de s'approprier les apports conceptuels et de mettre en œuvre les acquis sur le lieu de travail.

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

- Evalde Mutabazi, Docteur en Sociologie – Professeur EMLYON Business School.

## MODULES DE FORMATION

### **Stratégie et Pratique du Changement**

Ce module fournit des outils et méthodes d'aide à la décision et à la conduite de changements organisationnels.

> 3 Jours

### **Réussir ses Interventions en Public**

Faire passer des messages parfois complexes, obtenir l'adhésion de son audience quant aux messages véhiculés par la présentation, savoir convaincre.

> 3 Jours

### **Diversité et Management Interculturel**

Il fournit aux participants les concepts et méthodologies leur permettant d'analyser des situations de travail avec des partenaires de cultures différentes.

> 3 Jours

### **Manager une Equipe Projet**

Ce module propose une grille d'analyse et une démarche pour optimiser l'efficacité d'une équipe projet.

> 3 Jours

### **Mesure et Pilotage de la Performance** (module avancé)

Ce module propose différents outils de mesure de performance et s'intéresse à leur utilisation à des fins de prise de décision opérationnelle.

> 3 Jours

> Durée = 15 jours

INFORMATIONS

# PRATIQUES



## PROCESSUS DE SÉLECTION

Eligibilité : minimum Bac +2 ou équivalent requis. Un processus de VAP permet de traiter, en amont de la candidature, les cas particuliers des candidats ne possédant pas ce diplôme en pré requis.

Les candidats fournissent un dossier de candidature complété par une lettre de recommandation. Ce dossier

de candidature donne lieu à une première évaluation prise en compte dans l'évaluation finale.

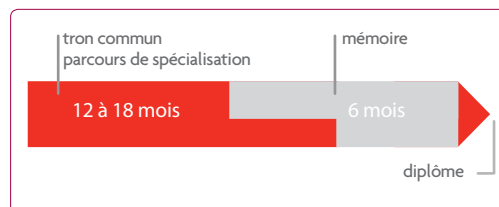
Enfin, un entretien auprès d'un jury composé de deux personnes, un professeur et un diplômé du programme permet d'apprécier la pertinence de la formation pour la mise en oeuvre du projet du candidat.

## DÉROULÉ DE LA FORMATION

### **12 à 18 mois de formation\***

La formation (tronc commun, parcours de spécialisation et mémoire) se déroule sur une durée maximale de deux ans. Les six derniers mois sont consacrés à la réalisation du mémoire sous la supervision d'un professeur.

\* hors période de mémoire



## **CONTACT**

Votre Conseil en Formation  
Florence Cotte-Vergne  
04 78 33 77 44

[pgm@eml-executive.com](mailto:pgm@eml-executive.com)



SESSION  
2012 / 2013

**19 500 euros HT\***

comprenant l'adhésion à vie au réseau des diplômés EMLYON Business School  
(\* hors frais d'hébergement, de déplacement et de restauration)

Frais de dossiers : 175 euros HT

➡ Prochaine rentrée : 26 septembre 2012

Votre Conseil en Formation :  
Florence Cotte-Vergne  
04 78 33 77 44  
pgm@eml-executive.com

**EML EXECUTIVE DEVELOPMENT**  
23 avenue Guy de Collongue  
69134 Ecully Cedex

**Tél. : +33 (0)4 78 33 78 00**  
**Fax : +33 (0)4 78 33 77 88**

EML Executive Development est l'activité formation continue d'EMLYON Business School,  
une business school de référence en Europe.

[www.eml-executive.com](http://www.eml-executive.com)