

PRÉREQUIS

À partir de 26 ans et 3 ans d'expérience professionnelle au minimum, niveau d'études : Bac+2
Possibilité de Validation des Acquis Professionnels (VAP) pour les candidats n'ayant pas ce niveau de diplôme.

CONDITIONS D'ADMISSION

→ DOSSIER DE CANDIDATURE

→ COMITÉ DE SÉLECTION

1. ÉPREUVES : ÉCRIT ET ORAL
2. ENTRETIEN

→ DÉCISION D'ADMISSION
APRÈS DÉLIBÉRATION DU JURY

RYTHME ET COÛT DE LA FORMATION

2 rentrées par an : Septembre et Mars

Part-time vendredi et samedi - Toutes les 2 semaines durant 13 mois

Tarif : 11 000 € HT

En cas de financement personnel, nous contacter.

VOTRE CONTACT

Laure BÉTRANCOURT

04 72 85 17 99

formationcontinue@ecoles-idrac.com

www.fc-idrac.fr


+24 000
diplômés

au sein du réseau
IDRAC ALUMNI

50

CONSULTANTS EXPERTS
EXECUTIVE EDUCATION
issus de l'entreprise

 **800 JOURS**

de formation continue

DEVENEZ REMARQUABLE !

IDRAC
EXECUTIVE EDUCATION

INSTITUTIONS PARTENAIRES



MEMBRE DE



Direction Communication IDRAC Business School • Septembre 2017 • Document non contractuel • Établissement d'enseignement supérieur technique privé • Conception VISIONS © nouvelles • Crédits photos : François Lapointe, Emeline Corveleyn (2017)



PROGRAMME DE MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES MANAGÉRIALES,
MARKETING ET COMMERCIALES

Titre certifié - Niveau II

IDRAC
EXECUTIVE EDUCATION

DEVENEZ REMARQUABLE !



Révélez vos talents de Manager

“Les organisations se transforment, les pratiques et les métiers évoluent, les enjeux et les priorités changent.

La vocation d'IDRAC Business School est de **former** des femmes et des hommes opérationnels, de **les accompagner** tout au long de leur carrière professionnelle afin de **pérenniser** leur employabilité en apportant les solutions de formations les plus adaptées.

Face à ces défis partagés, la Formation Continue d'IDRAC Business School a pour objectif de contribuer à la **compétitivité** des organisations.

Elle accompagne les collaborateurs dans leur évolution professionnelle en leur permettant de **développer leurs compétences**, de **s'épanouir** et **d'enrichir** leurs trajectoires professionnelles tout en étant plus performants.

HEDWIGE MOYNE
DIRECTRICE EXECUTIVE EDUCATION
IDRAC BUSINESS SCHOOL

“ IL N'EST JAMAIS TROP TARD... POUR DEVENIR REMARQUABLE ! ”



PROGRAMME DE MANAGEMENT OPÉRATIONNEL



PÔLE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Mieux se connaître pour mieux communiquer
- Comprendre les différents types de personnalités



PÔLE DIAGNOSTIC DE L'ENTREPRISE

- Développer une pensée stratégique
- Conduire un diagnostic de performance
- Juridique
- Achat/Supply chain



PÔLE MARKETING ET COMMERCIAL

- Les fondamentaux du marketing
- Le plan marketing
- Les fondamentaux du web marketing
- Technique de vente et négociation
- Élaborer un plan d'action commercial performant



PÔLE FINANCE ET CONTRÔLE DE GESTION

- Analyse financière
- Contrôle de gestion
- Business plan et pilotage opérationnel de l'activité



PÔLE MANAGEMENT

- Management de la politique RH
- Management d'équipe : rôles et postures
- Management transversal
- Communication orale et managériale



PÔLE LANGUE

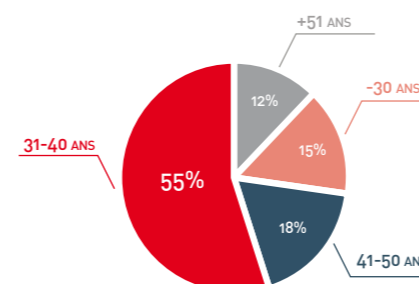
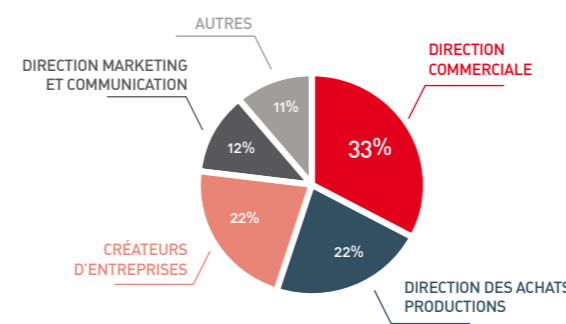
- English day
- E-learning en accès illimité 24h/24 pendant un an



POINTS FORTS

- + Rythme adapté à la vie professionnelle : les formations ont lieu **les vendredis et samedis**, une fois tous les 15 jours
2 rentrées par an : septembre et mars
- + Promotion homogène composée **uniquement** d'adultes
- + **Encadrement individuel** par l'équipe pédagogique et administrative
- + **Accompagnement personnalisé** par un expert pour la réalisation du mémoire
- + Portage possible de projet d'entreprise par notre «**incubateur**»
- + **Accès à notre plateforme numérique** afin de préparer les séquences de formations
- + Invitations aux **Conférences IDRAC Business School**
- + **Un campus connecté** (accès au learning Lab, Infothèque, salle média...)
- + **Intégrer le réseau** des diplômés IDRAC Business School

PROFILS DES PARTICIPANTS



BAC+4

Titre Certifié de Niveau II

RESPONSABLE MANAGEMENT OPÉRATIONNEL COMMERCIAL ET MARKETING



Code NSF 310m, certification professionnelle de niveau II (Fr) et de niveau 6 (Eu), enregistrée au RNCP par arrêté du 15/12/2016 et publiée au JO le 18/12/2016

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser la stratégie de son entreprise pour la décliner sur le plan opérationnel

Ancrer sa posture de manager : gérer et animer son équipe

Piloter et accroître la performance de son service / BU

Acquérir les outils du marketing et de la communication

ÉMILIE

GESTIONNAIRE DE PROJETS
SECTEUR PHARMACEUTIQUE

«J'ai suivi la formation «Management Opérationnel» IDRAC Executive Education afin de renforcer mes compétences en management et en gestion de projets. Initialement chargée de missions Marketing, je suis aujourd'hui gestionnaire de projets au Service Client Monde.

La formation dispensée par IDRAC Executive Education m'a permis d'acquérir de nouvelles connaissances dans de nombreux domaines tels que le Marketing, la Communication, les Ressources Humaines, la Qualité, les Achats, la Finance...

Plus qu'un diplôme, cette formation a été pour moi une expérience très riche sur le plan professionnel mais aussi sur le plan humain. Je la recommande à toutes celles et ceux qui souhaitent apprendre des méthodes de management, performantes et progresser dans leur carrière.»

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES INNOVANTES



Missions Consulting / E-Learning / Blended Learning
Plateforme Collaborative / Business Game
Coaching / Accompagnement Personnalisé
Form'action / Conférences
Ateliers / Learning lab / Incubateur

