



L'approche pédagogique est double. En complément des apports théoriques, des approches concrètes et opérationnelles sont largement utilisées : études de cas, discussions, jeu d'entreprise ...

L'accent est porté sur la dynamique d'un groupe en formation dans lequel chaque participant est une ressource pour l'ensemble par un rapprochement de métiers, d'expériences, et un accroissement de compétences.

Le transfert des acquisitions de la formation sur la pratique professionnelle est valorisé par la réalisation et la soutenance d'une étude de cas en groupe et d'un mémoire individuel.

Dynamique de groupe

Vision Manager développe une synergie basée sur le partage d'expériences, la mutualisation des compétences et des réseaux. L'approche pédagogique est ancrée dans la réalité de l'entreprise :

- Etudes de cas
- Conférences
- Visites d'entreprises ...

Equipe pédagogique

Nos enseignants-chercheurs fortement impliqués dans la pédagogie et dans la création de nouveaux savoirs par leurs activités de recherches, garantissent une irrigation permanente des enseignements par les plus récentes découvertes dans les sciences du management.

Validation des connaissances

La validation des connaissances est assurée par :

- un contrôle continu
- une étude de cas réalisée par groupe Projet durant toute la formation et intégrant tous les domaines de compétences acquises
- un mémoire individuel portant sur une problématique de l'entreprise du participant et sa soutenance.

Admission

Admission sur dossier et entretien.
Niveau d'admission : Bac + 2
et 3 ans d'expérience professionnelle.

Rentrée

Novembre 2010

Diplôme

Délivrance d'un diplôme de l'ESC Rennes School of Business de niveau II accrédité B.A.D.G.E (Bilan d'Aptitude Délivré par la Conférence des Grandes Ecoles).

Contact

Catherine BENOIT
catherine.benoit@esc-rennes.fr
Tél : 02 99 54 63 88

**ESC RENNES
SCHOOL OF BUSINESS**
2 rue Robert d'Arbrissel CS 76522
RENNES CEDEX - FRANCE
Fax : + 33 (0)2 99 33 08 24
www.esc-rennes.fr

CREDITS PHOTOS: NICOLAS JOUBARD / ESC RENNES SCHOOL OF BUSINESS 2010 - DOCUMENT NON CONTRACTUEL

**VISION
MANAGER**
PROGRAMME BADGE

ACCREDITÉE PAR :



MEMBRE DE :





Ecole internationale de management, l'ESC Rennes School of Business a pour vocation de former des managers immédiatement opérationnels. Pour ce faire, l'école s'appuie sur le savoir-faire de ses 70 enseignants-chercheurs qui sont quotidiennement au contact des entreprises.

Fort de 18 années d'expérience, le programme Vision Manager vous apporte la solution qui renforce vos connaissances et vous transmet de nouvelles compétences managériales et transversales.

La formation Vision Manager est adaptée à votre activité professionnelle ; elle s'étend sur 43 jours répartis sur 16 mois au rythme de 3 jours par mois (jeudi, vendredi, samedi).

VISION MANAGER

Adaptation, changements, anticipations, le monde bouge, l'entreprise se transforme, elle est en mutation.

Comment répondre à ces multiples et continues modifications de votre cadre de travail ? Comment avoir une action plus efficace ?

Le programme Vision Manager vous permet de travailler trois dimensions : développer votre potentiel ; acquérir des outils et des méthodes ; donner de la valeur ajoutée à la performance durable de votre entreprise. L'objectif est de pouvoir décliner une stratégie, de piloter un projet, d'animer une équipe.

Un apprentissage interactif tenant compte de votre expérience. Mis en situations, vous devrez démontrer votre aptitude et votre capacité d'appropriation des compétences acquises lors du programme. Individuellement et collectivement vous allez utiliser ces ressources et des simulations vous seront proposées pour tester votre assimilation des savoirs.

OBJECTIF GENERAL DE LA FORMATION ET OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Vision Manager permet à chaque participant de :

- Comprendre son entreprise dans sa stratégie et son fonctionnement.
- Se situer comme acteur de cette stratégie.
- Développer ses compétences managériales.

Le participant devra être en mesure de :

- Comprendre la stratégie de son entreprise.
- Comprendre les mécanismes économiques et financiers, sociaux et humains, commerciaux et marketing de l'entreprise.
- Rechercher et analyser les informations de l'entreprise utiles à sa fonction.
- Dialoguer avec les différents spécialistes internes et externes de l'entreprise.
- Maîtriser la méthodologie de conception et de conduite de projet.
- Prendre les initiatives et les décisions nécessaires à sa mission.
- Développer un état d'esprit propice à la communication interne, descendante, ascendante ou inter services.
- Animer et motiver une équipe.

	NB JOURNÉES	NB HEURES
FACE À FACE	40,50	324
CONTRÔLE CONTINU	1	8
COACHING	2	16
NB HEURES TOTAL		348

MODULE 1

STRATEGIE ET MANAGEMENT D'ENTREPRISE

- Comprendre la nécessité pour l'entreprise de s'adapter à son environnement national et international.
- Situer le cadre structurel de l'entreprise et son incidence sur son développement.

MODULE 2

MANAGEMENT DE PROJET ET QUALITE

- Identifier les concepts essentiels de la qualité totale.
- Permettre la démarche qualité au sein de l'entreprise en l'initiant ou en s'y intégrant.

MODULE 3

MARKETING ET ACTION COMMERCIALE

- Assimiler les bases essentielles à la réflexion et à l'action en matière de marketing fondamental, de la connaissance des marchés à la conception et à la mise en œuvre du plan marketing.
- Apprécier le rôle de la fonction commerciale dans la mise en œuvre du plan marketing.
- Savoir mettre en place un plan d'action commerciale.

MODULE 4

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

- Comprendre la stratégie de management de la fonction Personnel de l'entreprise et contribuer à sa mise en œuvre.
- Maîtriser les techniques de management des collaborateurs : intégration , évaluation de la performance, accompagnement du développement de compétences.
- Définir et faire évoluer son style de management particulièrement dans son rôle d'animateur d'équipe.

MODULE 5

COMPTABILITE ET FINANCE

- Comprendre le fonctionnement économique-financier de l'entreprise.
- Pouvoir réaliser un diagnostic succinct de la situation économique et financière de l'entreprise.
- Appréhender les techniques de calcul des investissements ou projets.
- Etre capable de réaliser un budget prévisionnel.

MODULE 6

EXPORT

- Développer ou inscrire son action à l'export dans une stratégie d'accroissement de la compétitivité.
- Identifier les modes d'accès du marché à l'export, planifier le processus et renforcer sa capacité opérationnelle dans l'utilisation des outils.
- Utiliser les ressources des NTIC.

MODULE 7

DEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL ET PERSONNEL

- Développer son potentiel de leadership.
- Développer sa capacité de synthèse et de proposition.
- Améliorer sa communication face à un public.
- Valoriser les acquis de la formation dans le cadre de son projet professionnel.