



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'accoutumer 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

### Effacité 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<br>(Maximum 8 participants issus de la même entreprise) | PRIX INTER ENTREPRISES<br>(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<br>(Maximum 8 participants issus de la même entreprise) | PRIX INTER ENTREPRISES<br>(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<br>(Maximum 8 participants issus de la même entreprise) | PRIX INTER ENTREPRISES<br>(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<br>(Maximum 8 participants issus de la même entreprise) | PRIX INTER ENTREPRISES<br>(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   |