

# Responsable d'unité niveau III - Certificat Ecole du Management

P R O M E O

Management - Développement Personnel

13/03/2025

## Public et prérequis

Top management

Expérience requise en management d'équipes

## Les objectifs

Piloter un centre de profit en intégrant les aspects organisationnels, financiers, commerciaux et QSE

Assurer la progression de son unité, en s'appuyant sur la stratégie de l'entreprise et le développement des compétences

Accompagner le changement dans un environnement complexe et en constante mutation

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Pédagogie active favorisant le partage d'expériences

Apport d'outils pratiques, de mises en situations autour de cas réels d'entreprise

Plans d'actions individuels à mettre en œuvre pendant l'intersession

Une réunion parrains/stagiaires chez PROMEO

Utilisation du MOOC PROMEO

La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences

## Validation et certification

Certification UIMM

## Outils pédagogiques

Outils de cohésion d'équipe

Training situationnel

Travail collaboratif

## Contenu de la formation

### Compétences clés du « Top manager »

Place et rôle du TOP manager : être exemplaire, porteur de la politique de l'entreprise

Intégrer les contraintes liées à l'environnement (Ecole de la contingence)

Passer du management stratégique au management opérationnel, manager par Objectif (M.B.O.)

Donner du sens aux missions et responsabilités de ses équipes

Responsabilités d'encadrement : les méthodes de management

Développer la polyvalence dans les équipes, accompagner le changement, la montée en compétences

Assurer l'interface avec l'ensemble des services de l'entreprise

Stimuler le courage managérial et libérer les potentiels

### Management de projet

### RÉFÉRENCE

**MGMT0026**

### CENTRES DE FORMATION

**Compiègne**

### DURÉE DE LA FORMATION

**21 jours / 147 heures**

### ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Constituer l'équipe, fixer les objectifs, planifier, réaliser, piloter, contrôler, mesurer, améliorer  
Les outils de gestion de projets : GANTT, PERT, PDCA  
Construire un tableau de bord financier  
Rôle du chef de projet : communiquer, animer, piloter  
Instaurer une culture de fonctionnement en mode projet

### **Diriger un service**

Maîtriser le ou les processus directement liés à l'activité – en être le garant  
Utiliser les procédures comme outil de management quotidien pour impulser une dynamique  
Suivre les indicateurs de performance de son service  
Contrôler sur le terrain la bonne application de ces processus – réaliser des audits internes  
Partager les constats et sensibiliser les équipes à la bonne application des procédures et instructions  
Régler les dysfonctionnements constatés et proposer des améliorations en lien avec le service QSE  
Mesurer l'impact d'éventuelles modifications du processus sur les autres processus  
Evaluer la pertinence de son processus  
Accompagner les équipes dans les projets internes d'amélioration continue  
Déployer les orientations stratégiques

### **Développer son leadership**

Créer et entretenir de bonnes relations de collaboration  
Améliorer son image et son impact personnel, gérer la pression et les tensions  
Incarnar les valeurs de l'entreprise, soutenir la R.S.E.  
Construire une communication efficace pour l'ensemble de la ligne hiérarchique  
Convaincre, faire adhérer, stimuler, motiver  
Oser dire les choses, savoir dire « non »

### **Prise de parole : captiver son auditoire**

Développer assurance et confiance en soi grâce aux techniques du théâtre  
Réussir le premier contact et sortir de sa coquille  
Présenter les objectifs stratégiques et les objectifs opérationnels, faire adhérer  
Partagez votre expertise !  
En réunion, communiquez efficacement avec des supports visuels percutants  
Orchestrer une séquence de questions - réponses  
Communiquer face à l'agressivité

### **Gagner en temps et en efficacité personnelle**

De multiples astuces pour gagner en temps et en efficacité personnelle  
Identifier et renforcer ses points forts  
Être efficace, évaluer son rapport au temps  
Gagner du temps dans les prises de décision  
Convaincre en quelques minutes

### **Pilotage financier**

Gérer un centre de profit : unité opérationnelle ou service  
Elaborer, proposer et gérer ses budgets de fonctionnement  
Manager des projets liés au développement de l'entreprise : budget et suivi budgétaire, prendre les décisions / arbitrer  
Concevoir et suivre à partir de son business plan, des indicateurs de performance adaptés à son unité ou service  
Chiffrer et proposer ses investissements

### **Pilotage organisationnel et amélioration continue**

Optimiser l'organisation de son service, accroître la compétitivité  
Le LEAN Management : mesurer l'efficacité des flux, des outils utilisés, et la pertinence des indicateurs de suivi d'activité  
Adapter l'organisation du travail aux objectifs en tenant compte des contraintes et opportunités  
Assurer le reporting auprès de sa direction et communiquer les résultats aux collaborateurs concernés  
Définir des plans d'action afin d'être dans une démarche d'amélioration continue  
Argumenter, convaincre, faire adhérer

## **Marketing commercial**

Assurer le développement de son unité en cohérence avec l'évolution de l'entreprise  
Conduire un diagnostic de son secteur : forces, faiblesses, menaces, opportunités  
Assurer une veille technologique, environnementale, économique, concurrentielle  
Contribuer à l'élaboration du développement de l'entreprise  
Décliner les objectifs de l'entreprise sur son secteur  
Intégrer les notions de marketing mix (les 4 P)

## **Accompagnement individuel (4 demi-journées)**

Positionnement managérial en amont avec (PerformanSe + 360°) ou MBTI  
Définition des points forts et axes de progrès  
Coaching en lien avec le Plan de Développement Individuel

## **Présentation et soutenance**

Etre capable de présenter la déclinaison d'objectifs stratégiques en objectifs opérationnels  
1 heure pour convaincre : de la structuration à la présentation  
Structurer son discours pour mieux convaincre  
Gérer les échanges, les objections, et obtenir l'adhésion

## **Modalité d'évaluation**

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices proposés  
Soutenance devant un jury de professionnels