Ecole du management: cycle Responsable d'Unité, de Service, de…

Management - Développement Personnel

08/07/2025

Public et prérequis

Cadres, dirigeants, managers confirmés

Etre en situation de management hiérarchique ou transversal.

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

- Entretien de motivation et de positionnement préalable
- Mise en œuvre d'un projet tuteuré, choisi en collaboration avec l'entreprise
- Un suivi personnalisé tout au long de la formation par un parrain en entreprise et un référent AFPI
- Soutenance du projet devant un jury de professionnels
- Méthode participative : exercices d'application, études de cas concrets, échanges expériences, mises en situations, jeux de rôles

L'AFPI acm Formation atteste que nos formateurs disposent d'un parcours professionnel significatif en lien avec l'action de formation et de compétences pédagogiques leur permettant de dispenser ce programme

Programme

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

- 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

CENTRES DE FORMATION

Lille, Boulogne, Hénin-Beaumont, Valenciennes, Maubeuge, Cambrai, St-Omer, Calais, Béthune

DURÉE DE LA FORMATION

25 jours

ACCUEIL PSH

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

Les + afpi

• 1300 Jeunes formés par an
• 600 contrats d'alternance à pourvoir
• 750 entreprises partenaires
• Accompagnement individualisé
• Diplômes reconnus par l'Etat

• Savoir-être, management, sécurité
• Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
• Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

10 CENTRES
dans le Nord Pas-de-Calais situés au coeur des bassins industriels et d'emploi

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
- Incarner 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
- Etre 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
- 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

- Contrôle des acquis en cours et en fin de formation
- Attestation
- Certificat UIMM

Suivi de la formation

Le suivi de l'exécution de l'action se fait par :

- Un suivi personnalisé tout au long de la formation par un parrain en entreprise et par un référent AFPI
- L'émargement de feuilles de présence par chaque stagiaire.
- Fiche d'évaluation de stage

Version documentaire

PR5/ENR/01 V.3