

Mastère Hybride

Conseil en Affaires





Mastère Hybride Conseil en Affaires

Modalité: Hybride (en ligne + Stage Pratique)

Durée: 12 mois

Qualification: TECH Université Technologique

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/mastere-hybride/mastere-hybride-conseil-affaires

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Pourquoi suivre ce
Mastère Hybride?

page 8

03

Objectifs

page 12

04

Compétences

page 16

05

Direction de la formation

page 20

06

Plan d'étude

page 28

07

Stage Pratique

page 44

08

Où puis-je effectuer
mon Stage Pratique?

page 50

09

Méthodologie

page 54

10

Diplôme

page 62

01

Présentation

La capacité à innover et à rester compétitif sur un marché en constante évolution est essentielle au succès à long terme de toute entreprise. En ce sens, le Conseil en Affaires joue un rôle crucial en fournissant aux entreprises les connaissances, les outils et les stratégies nécessaires à l'optimisation de leur position sur le marché. Dans ce contexte, il est essentiel que les professionnels se tiennent au courant des derniers développements dans ce domaine afin d'aider les entreprises à se développer et à atteindre leurs objectifs. C'est pourquoi TECH lance un diplôme universitaire révolutionnaire axé sur les stratégies les plus innovantes dans des domaines tels que la Gestion du Changement ou la Gestion de Projet Intégrée.



“

Grâce à ce Mastère Hybride révolutionnaire, vous développerez des plans stratégiques solides pour aider les organisations à atteindre leurs objectifs et à s'adapter à un environnement commercial en constante évolution"

Selon le dernier rapport sur la compétitivité mondiale du Forum Économique Mondial, les entreprises qui ont investi dans le Conseil en Affaires sont plus susceptibles d'adopter des pratiques innovantes et d'améliorer leur position concurrentielle sur le marché mondial. Dans ce contexte, les organisations cherchent à intégrer dans leurs organigrammes des professionnels hautement spécialisés dans ce domaine. Pour tirer le meilleur parti de ces opportunités d'emploi, les experts doivent mettre à jour leurs connaissances afin de fournir des services de qualité supérieure.

Dans ce cadre, TECH présente un Mastère Hybride pionnier dans le domaine du Conseil en Affaires. Conçu par des experts dans ce domaine, le parcours académique approfondira des questions telles que le *Corporate Finance*, la Fonction Financière ou les Méthodologies pour la Transformation Numérique des entreprises. Le programme d'études fournira également aux diplômés les outils les plus innovants pour l'estimation des ressources (y compris *Top-Down*, *Delphi* estimation et *Bottom UP*). En même temps, les étudiants acquerront des compétences avancées pour s'adapter rapidement aux changements de l'environnement commercial et ajuster les stratégies en conséquence pour répondre aux besoins des organisations.

Il convient de noter qu'après avoir passé l'étape théorique, le programme prévoit que les diplômés effectuent un stage pratique dans une institution prestigieuse dans le domaine du Conseil en Affaires. Grâce à cela, les étudiants auront l'occasion de mettre en pratique tout ce qu'ils ont appris, dans des installations de premier ordre équipées d'outils technologiques de pointe. De cette manière, les Consultants en Affaires développeront des compétences avancées qui leur permettront d'élargir leurs horizons de carrière à un niveau plus élevé. L'itinéraire comprend également 10 *Masterclass* approfondies par un prestigieux Directeur International Invité, qui approfondiront les stratégies les plus innovantes pour la transformation numérique des entreprises.

Ce **Mastère Hybride en Conseil en Affaires** contient le programme le plus complet et le plus actualisé du marché. Ses caractéristiques sont les suivantes:

- Développement de plus de 100 études de cas présentées par des professionnels du Conseil en Affaires
- Son contenu graphique, schématique et éminemment pratique fournit des informations essentielles sur les disciplines indispensables à la pratique professionnelle
- L'accent est mis sur les méthodologies les plus innovantes en matière de Gestion Intégrée de Projet
- Le tout sera complété par des cours théoriques, des questions à l'expert, des forums de discussion sur des sujets controversés et un travail de réflexion individuel
- Les contenus sont disponibles à partir de tout appareil fixe ou portable doté d'une connexion internet
- En outre, vous pourrez effectuer un stage pratique dans l'une des meilleures entreprises



Un Directeur International Invité de renom donnera 10 Masterclass exclusives sur les dernières avancées dans le domaine de la Corporate Performance Management"

“

Vous passerez un séjour intensif de trois semaines dans une organisation prestigieuse, où vous serez entouré d'une équipe de Conseil en Affaires hautement spécialisée"

Dans cette proposition de Mastère, de nature professionnalisante et de modalité d'apprentissage hybride, le programme vise à mettre à jour les professionnels du conseil aux entreprises, dont les fonctions requièrent un haut niveau de qualification. Les contenus sont basés sur les dernières preuves scientifiques et orientés de manière didactique pour intégrer les connaissances théoriques dans la pratique, et les éléments théoriques-pratiques faciliteront la mise à jour des connaissances et permettront une prise de décision informée.

Grâce à son contenu multimédia élaboré avec les dernières technologies éducatives, il permettra au professionnel du Conseil en Affaires un apprentissage situé et contextuel, c'est-à-dire un environnement simulé qui fournira un apprentissage immersif programmé pour s'entraîner dans des situations réelles. La conception de ce programme est basée sur l'Apprentissage par les Problèmes, grâce auquel le médecin devra essayer de résoudre les différentes situations de pratique professionnelle qui se présentent tout au long du programme. Pour ce faire, l'étudiant sera assisté d'un innovant système de vidéos interactives, créé par des experts reconnus.

Vous aurez à votre disposition les meilleures ressources multimédias pour enrichir votre apprentissage et mettre en pratique ce que vous avez étudié de manière plus simple.

Vous effectuerez un stage de 3 semaines dans une institution renommée, aux côtés d'une équipe de professionnels du secteur.



02

Pourquoi suivre ce Mastère Hybride?

Le Conseil en Affaires est devenu un domaine très demandé par les entreprises, car ses spécialistes offrent une perspective enrichissante pour relever les défis et saisir les opportunités des entreprises. C'est pourquoi les professionnels doivent se tenir au courant des derniers développements dans ce domaine afin d'offrir d'excellents services. C'est pourquoi TECH a créé ce diplôme pionnier, qui combine les mises à jour les plus récentes dans des domaines tels que la Culture Organisationnelle, Numérisation ou Gestion de Projet Intégrée avec un séjour pratique dans un centre clinique prestigieux. De cette manière, les experts acquièrent des compétences avancées qui optimisent considérablement leur pratique quotidienne.



“

TECH vous offre l'opportunité d'entrer dans une véritable institution pour vous développer dans un domaine de travail exigeant, qui vous fournira les dernières tendances en matière de Gestion du Changement"

1. Actualisation des technologies les plus récentes

Les nouvelles technologies portées par l'Industrie 4.0 ont un impact significatif sur le domaine du Conseil en Affaires, transformant la façon dont les spécialistes travaillent, interagissent avec les clients et fournissent des solutions. La technologie Blockchain, qui fournit un enregistrement immuable et transparent des transactions pour garantir l'intégrité des données commerciales, en est un exemple. Pour rapprocher les spécialistes de ces technologies, TECH présente ce séjour pratique, qui permettra aux professionnels d'accéder à un environnement de travail de pointe, où ils auront accès aux outils technologiques les plus innovants dans ce domaine.

2. Exploiter l'expertise des meilleurs spécialistes

Tout au long de la période pratique, les diplômés seront guidés par une équipe de professionnels hautement spécialisés dans le domaine du Conseil en Affaires. Ces experts aideront les étudiants à manier des outils sophistiqués pour développer des solutions innovantes. De son côté, un tuteur spécialement désigné aidera les étudiants à tirer le meilleur parti de leur parcours académique.

3. Accéder dans des environnements professionnels de premier ordre

TECH choisit soigneusement tous les centres disponibles pour ses Formations Pratiques. Grâce à cela, les étudiants ont les garanties qu'ils exigent pour bénéficier d'une expérience académique dans des institutions de pointe. Ils pourront ainsi se familiariser avec la vie quotidienne d'une profession très demandée par les entreprises.





4. Combiner les meilleures théories avec les pratiques les plus modernes

Dans le but de faciliter l'assimilation des compétences professionnelles de ses étudiants, TECH a configuré un modèle d'apprentissage perturbateur qui combine la pratique et l'étude théorique. De cette manière, les diplômés sont confrontés à une opportunité unique, sans équivalent dans le scénario académique, qui les aidera à opter immédiatement pour les meilleurs postes sur le marché du travail.

5. Élargir les frontières de la connaissance

Le séjour pratique de ce Mastère Hybride de TECH peut être effectué dans différentes institutions d'envergure internationale. De cette manière, les étudiants élargiront leurs horizons et seront hautement qualifiés pour exercer leur profession dans n'importe quelle partie du monde. Tout cela est possible grâce au vaste réseau de contacts et d'accords dont dispose la plus grande université numérique du monde.



*Vous serez en immersion totale
dans le centre de votre choix”*

03 Objectifs

Grâce à ce Mastère Hybride en Conseil en Affaires, les professionnels disposeront d'une approche complète qui leur permettra d'être performants dans ce domaine. En même temps, les diplômés enrichiront leur pratique quotidienne par la mise en œuvre des stratégies de marketing et de vente les plus avancées. De cette manière, les spécialistes augmenteront la compétitivité et la croissance de l'institution.



“

*Vous serez hautement qualifié
pour conduire efficacement des
changements organisationnels
et culturels”*



Objectif général

- Grâce à ce Mastère Hybride en Conseil en Affaires, les spécialistes seront hautement qualifiés dans des domaines tels que l'analyse, la planification stratégique et la gestion du changement dans les entreprises. De même, les diplômés développeront des compétences avancées pour gérer efficacement des projets, depuis la planification ou l'exécution jusqu'à l'évaluation des résultats. Dans le même ordre d'idées, les experts seront en mesure d'optimiser les processus opérationnels et de gérer efficacement la chaîne d'approvisionnement



La priorité de TECH est de vous offrir le programme universitaire le plus complet du marché afin que vous puissiez être plus efficace dans votre carrière de Conseil en Affaires"





Objectifs spécifiques

- Apprendre les types de services fournis dans le conseil aux entreprises en fonction des tendances, des perturbations commerciales et technologiques et des besoins de changement et d'adaptation exigés par les entreprises
- Acquérir une vision complète de la réalité des entreprises de conseil aux entreprises, comment elles sont organisées, comment elles fournissent leurs services, de quels professionnels elles ont besoin pour développer leurs services, quels types de projets elles entreprennent et comment elles les réalisent d'un point de vue méthodologique
- Comprendre le processus général de planification stratégique et la manière dont il apporte une valeur ajoutée aux organisations
- Comprendre les éléments d'une structure et d'une méthodologie d'analyse d'un secteur industriel, ou d'une entreprise. Comprendre les sources de la concurrence, la chaîne d'approvisionnement, les clients, les substituts potentiels ou les obstacles à l'entrée des entreprises
- Fournir aux étudiants les connaissances essentielles sur l'importance et les effets de la dette, ainsi que sur les alternatives au financement bancaire et les particularités des processus de refinancement, si actuels de nos jours
- Connaître les outils d'évaluation et les principaux moteurs de la création de valeur dans l'entreprise
- Comprendre les possibilités de lever des fonds sur les marchés des capitaux et les implications des opérations de fusion et d'acquisition des entreprises
- Du plus général au plus particulier, l'étudiant apprendra à différencier la stratégie de l'entreprise et la manière de la mettre en œuvre dans son fonctionnement
- Connaître les techniques et les méthodologies pour le développement de projets liés à l'analyse et à l'amélioration et à la transformation des processus, en détaillant des aspects tels que l'optimisation, la numérisation et la robotisation des processus par la technologie, en introduisant des aspects tels que le process mining, le activity mining et la robotisation
- Comprendre à quoi ressemble un processus de vente général dans le domaine du conseil
- Identifier les différents types d'entreprises en termes de modèle organisationnel
- Comprendre comment la fonction financière est organisée dans les entreprises, et quels modèles opérationnels existent dans les organisations commerciales
- Comprendre le concept souvent mal compris d'innovation
- Analyser le nouveau rôle de la technologie dans les affaires, les nouvelles tendances et leur application directe à l'aide de cas réels spécifiques



Boostez votre carrière professionnelle grâce à un enseignement holistique, qui vous permet de progresser à la fois sur le plan théorique et pratique"

04

Compétences

Après avoir terminé ce Mastère Hybride, les professionnels du Conseil en Affaires obtiendront des compétences avancées en matière de développement stratégique. Ainsi, les spécialistes développeront, mettront en œuvre et évalueront des stratégies d'entreprise alignées sur les objectifs de l'organisation. En conséquence, les consultants seront dotés des ressources nécessaires pour relever les défis dans ce domaine et apporter une valeur significative à la fois à leurs clients et à leurs organisations.





“

Grâce à ce Mastère Hybride révolutionnaire, vous serez en mesure de gérer des projets de Conseil de la conception à la mise en œuvre"



Compétences générales

- Améliorer les compétences pour écouter activement les besoins de l'entreprise, en comprenant toutes les parties impliquées dans l'entreprise
- Développer la capacité à impliquer les membres clés de l'organisation sans perturber leurs fonctions quotidiennes
- Atteindre des objectifs réels et effectuer une analyse dynamique entre l'entreprise et ses clients
- Améliorez vos compétences en communication pour exprimer vos idées avec clarté

“

Ce programme universitaire comprendra des études de cas et des exercices réels afin de rapprocher le développement du programme de la pratique habituelle des Conseils en Affaires”





Compétences spécifiques

- Utiliser correctement les canaux d'investissement (propres et tiers), pour inclure les nouvelles technologies dans une entreprise
- Comprendre les fonctions financières et les modèles opérationnels qui existent en leur sein
- Utiliser et extraire des informations analytiques pour appuyer leurs propositions et leurs recherches
- Proposer des alternatives valables pour l'entreprise et son environnement, sans oublier la qualité innovante, utile, pratique et concrète
- Être capable de gérer tout projet de transformation technologique
- Être capable de décomposer le travail en phases, activités et tâches afin de respecter les délais fixés par le client

05

Direction de la formation

Conformément à sa philosophie qui consiste à mettre à la disposition de tous les diplômés universitaires les plus complets et les plus récents, TECH met en œuvre un processus approfondi pour constituer son corps enseignant. Pour ce Mastère Hybride, TECH réunit d'éminents professionnels dans le domaine du Conseil en Affaires. Grâce à cela, ces spécialistes ont développé des matériels pédagogiques qui se distinguent par leur haute qualité et leur adaptation aux exigences du marché du travail d'aujourd'hui. Il ne fait aucun doute que les diplômés obtiendront un diplôme universitaire très intensif qui élargira considérablement leurs horizons professionnels.



“

Vous serez conseillé à tout moment par l'équipe pédagogique, composée de professionnels ayant une grande expérience dans le domaine du Conseil en Affaires"

Directeur invité international

Récompensée par la Société des Relations Publiques d'Amérique pour sa **diffusion scientifique** à travers de multiples webinaires, Erin Werthman est devenue une prestigieuse **Administratrice d'Entreprise** hautement spécialisée dans le domaine du **Marketing** et de la **Communication**.

Elle a travaillé pour des organisations internationales de premier plan telles que Collegis Education. Parmi ses principales réalisations, elle a mis au point des **solutions intégrées en matière de technologie** et d'**efficacité opérationnelle** qui ont permis d'optimiser considérablement les activités opérationnelles des institutions. Par exemple, elle a géré un portefeuille de clients de plus de 15 millions de dollars, tout en réalisant une marge bénéficiaire brute de 58 %. À cet égard, elle a également généré une atmosphère de travail collaboratif, où les équipes exécutent leurs fonctions avec la plus grande qualité pour assurer la satisfaction des clients.

En outre, elle a été responsable de l'élaboration de plusieurs **plans stratégiques d'entreprise dans des situations de crise**. En conséquence, elle a contribué à l'excellente image des entreprises au sein de la communauté. Dans le même temps, en anticipant les revers potentiels découlant de son travail, elle a veillé à ce que les entités puissent continuer à fonctionner efficacement même dans des conditions défavorables. Elle a également établi des relations proactives et transparentes avec les **médias**. Elle a ainsi pu maximiser la visibilité et la réputation des organisations.

En outre, dans son engagement pour l'excellence, elle intervient régulièrement lors de **conférences** et de **symposiums** internationaux. Elle y partage ses connaissances globales sur des sujets tels que la **Responsabilité Sociale**, les **Relations Publiques** et la **Publicité**. Il convient de noter que ses performances professionnelles ont été récompensées à plusieurs reprises par des **prix**, comme celui qu'elle a reçu au Rasmussen College pour ses compétences en matière de leadership, son attitude résolue et l'amélioration de ses campagnes publicitaires.



Mme Werthman, Erin

- Directrice des Médias et experte associée chez Bain & Company, Minnesota, États-Unis
- Associée Principale chez Collegis Education, Bloomington, Minnesota
- Directrice de la Stratégie Média et du Développement de la Marque au Rasmussen College, Minneapolis, Minnesota
- Directrice des Relations Publiques et du Développement au Collège de Médecine de l'Université de l'Illinois
- Licence d'Anglais et d'Écriture Rhétorique Professionnelle à l'Université de l'Illinois Urbana-Champaign
- MBA en Commerce et Marketing à l'Université Benedictine, Illinois
- Certification Bain Sustainability in Action de Bain & Company
- Membre du Conseil d'Administration Riverview Elementary School PTA Membre du conseil d'administration



Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde"

Direction



M. Pérez-Ayala, Luis Yusty

- ♦ Directeur des Finances et du Contrôle de gestion dans les domaines Ingénierie, Infrastructures, Énergie et Marine de SENER
- ♦ Travel & Hospitality Industry Technology Lead en Accenture Espagne, Portugal, Andorre et Israël
- ♦ Senior Manager chez Accenture dans le domaine de l'Intelligent Finance
- ♦ Directeur Associé chez EY dans le domaine des Services CFO et Financial Accounting Advisory Services
- ♦ Senior Manager en KPMG dans le domaine du conseil en Affaires- Fonction financière
- ♦ Enseignant dans les études post-universitaires liées au Conseil en Affaires
- ♦ Licence en Administration et Gestion des Entreprises de l'UCLM
- ♦ Licence en Économie de l'UCLM
- ♦ Master en Revenue Management de l'Université de Cornell
- ♦ Master en Sales de le Sales Business School
- ♦ Certificate Programs en en Contrôle de Gestion, Gestion Financière et Fiscale

Professeurs

Mme Silva, Camila

- ◆ Talent Acquisition Partner Iberia chez Johnson & Johnson
- ◆ Consultante chez Ackermann International
- ◆ Recruteuse de Talents chez Bay4leaders
- ◆ Avocate chez Pereira Dos Santos Advogados
- ◆ Coach et Conseillère à la Fundação Getúlio Vargas
- ◆ Licence en Droit à UniCuritiba
- ◆ Master en Droit et Philosophie de l'Université Complutense de Madrid
- ◆ Spécialisation en Technologies de l'Information et Big Data appliquées aux Ressources Humaines de l'Universidad Politécnica de Madrid

M. Aguado-Muñoz Olmedilla, Álvaro

- ◆ Consultant Senior dans le domaine de la gestion de la chaîne d'approvisionnement chez ACCENTURE
- ◆ Consultant SAP pour la gestion de la Chaîne d'Approvisionnement chez VIEWNEXT
- ◆ Chargé de cours à l'université
- ◆ Ingénieur Agronome à l'Université Polytechnique de Madrid
- ◆ Master en Technologie et Contrôle des Aliments au Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica
- ◆ *Business Expert par ThePower Business School*

M. Sallés, José María

- ◆ Entrepreneur, Conférencier et Consultant Expert en Gestion et Administration des Entreprises, Motivation, Réseautage et Innovation
- ◆ Cofondateur et Directeur commercial de Wtransnet. Péninsule ibérique
- ◆ Administrateur de la Fondation Mereze
- ◆ Diplôme en Gestion et Administration des Entreprises de l'EADA Business School
- ◆ Membre de: Membre du Comité d'Experts du Programme Ports 4.0 (Ports of Spain Tradetech Fun)

M. Safón, Pablo

- ◆ Directeur principal de la Dette et de la Restructuration chez BDO Espagne
- ◆ Directeur principal de la Fonction financière chez PwC Espagne
- ◆ Directeur Financier et des Investissements au sein du Groupe Dadelos
- ◆ Consultant dans le domaine des Financial Accounting Advisory Services chez EY Espagne
- ◆ Licence en Administration des Affaires et Gestion de l'Université Polytechnique de Valence
- ◆ Executive MBA de l'IE Business School
- ◆ Master en Conseil Financier et d'Assurance de l'Université Polytechnique de Valence

M. De Sopeña Fernández, Ignacio

- ◆ Responsable Mondial du Business Consulting chez VASS
- ◆ Chef du service de conseil chez KPMG
- ◆ Associé responsable du conseil en fonction financière chez *Ernst & Young*
- ◆ Conférencier lors de conférences et d'exposés sur la gestion d'entreprise et le conseil
- ◆ Chargé de cours dans le cadre d'études postuniversitaires liées au conseil et à la gestion d'entreprise
- ◆ Licence en Sciences Économiques et Commerciales du Collège Universitaire d'Études Financières
- ◆ PDD de la *Business School* de l'IESE

M. Gavilanes Navarro, Alberto

- ◆ Senior Manager de transformation numérique et de la technologie à Kearney
- ◆ Senior Manager de la transformation numérique chez Accenture
- ◆ Head of Digital Channels chez Naturgy
- ◆ Directeur des Projets Stratégiques d'Entreprise chez Prosegur pour l'Unité Commerciale de Surveillance
- ◆ Ingénieur Informatique de l'Université de Nebrija
- ◆ Master en conseil et mise en œuvre de Systèmes d'Information par Deusto

M. Lara Oria, Enrique

- ♦ Consultant Expert en Technologie et Transformation d'Entreprise
- ♦ Directeur de la Transformation, de l'Innovation et du Numérique chez Axis Corporate
- ♦ Associé responsable de la division de Conseil en Stratégie et Management Consulting chez KPMG. Colombie
- ♦ Expérience antérieure dans le conseil aux entreprises chez KPMG, IBM *Global Business Services* et *Accenture*
- ♦ Licence en Administration et Gestion des Entreprises de l'Université Complutense de Madrid

M. Carabaño, Mario

- ♦ En charge du secteur Public et de la Transformation Numérique chez Grant Thornton.
- ♦ Directeur d'Ernst & Young
- ♦ Co-auteur de *Le secret de l'innovation*
- ♦ Conférencier international sur la Transformation Numérique, l'Innovation et les Finances Publiques
- ♦ Licence en Administration des Affaires et Gestion de l'Université Européenne de Madrid
- ♦ Diplôme en Droit de l'Université Complutense de Madrid

M. Gallego Cañas, Alberto

- ♦ Senior Manager et Función Financiera chez PwC
- ♦ Senior Manager chez PwC Espagne
- ♦ Senior Finance Specialist chez Ecoembes
- ♦ Senior Finance Manager chez Grupo SM
- ♦ Senior Consultant chez Accenture
- ♦ Licence en Économie de l'Université Complutense de Madrid
- ♦ MBA de l'ESCP Europe
- ♦ Programme avancé de *Corporate Finance* par l'IEB



M. Hernando Guijarro, Javier

- ♦ Associé, Fonction Finance d'entreprise et Trésorerie chez PwC Espagne
- ♦ Responsable de la ligne de service « *Treasury & Finance* » chez PwC Espagne
- ♦ Responsable du Département d'Audit Externe des Entités Financières chez Ernst & Young Madrid
- ♦ Co-auteur du livre *Le cube du Leader*
- ♦ Professeur d'études post-universitaires
- ♦ Licence en Administration et Gestion des Entreprises de l'Université Complutense de Madrid
- ♦ Master en Marchés Financiers et Dérivés par l'UNED
- ♦ Cours Avancé en Audits à l'Université Autonome de Madrid

M. Carreño Ocaña, Rubén

- ♦ Director, Head of Corporate et Human Strategy chez CBRE
- ♦ Head of EMEA Portfolio & Location Network chez CBRE
- ♦ Chief Transformation Officer chez KPMG
- ♦ Senior Manager Risk Consulting chez KPMG
- ♦ Senior Manager Strategy & Operations chez KPMG
- ♦ Manager de l'Infrastructure, du Transport, du Gouvernement et de la Santé chez Accenture pour l'EMEA
- ♦ Ingénieur Industriel à l'Université Carlos III de Madrid
- ♦ Programme de Développement Exécutif en Gestion par l'Instituto de Empresa

06

Plan d'étude

Ce Mastère Hybride est conçu par de véritables spécialistes du Conseil en Affaires, en tenant compte des exigences du marché du travail actuel. À travers 10 modules complets, le parcours académique approfondira des aspects allant de la fonction financière ou *Corporate Finance* à la conception de solutions innovantes. Dans le même ordre d'idées, le programme d'études fournira aux diplômés les techniques de marketing et de vente les plus pointues pour améliorer le positionnement des entreprises sur le marché, ainsi que pour fidéliser les clients.





“

Vous manierez efficacement la technologie Blockchain et fournirez des solutions sécurisées pour la gestion des identités numériques”

Module 1. Le conseil aux entreprises et le rôle du consultant

- 1.1. La réalité commerciale à laquelle s'adresse le conseil aux entreprises
 - 1.1.1. Classification des entreprises
 - 1.1.2. Structure de l'entreprise
 - 1.1.3. Avantages concurrentiels et survie des entreprises
- 1.2. Évolution, changement et transformation
 - 1.2.1. Environnement perturbateur
 - 1.2.2. Leviers de transformation
 - 1.2.3. Accélérateurs de changement
- 1.3. Types de services de conseil
 - 1.3.1. Services de conseil
 - 1.3.2. Services spécifiques de conseil aux entreprises
 - 1.3.3. Une vue du consulting par secteur d'activité
- 1.4. Intégration du conseil aux entreprises à d'autres services professionnels
 - 1.4.1. Audits
 - 1.4.2. Fiscalité / Juridique
 - 1.4.3. Risque et conformité
 - 1.4.4. Technologie
 - 1.4.5. Opérations
- 1.5. Conseil interne vs. Conseil externe
 - 1.5.1. Perspectives et champs d'action
 - 1.5.2. Raisons du choix
 - 1.5.3. Capacités et accélérateurs
- 1.6. Typologie des entreprises fournissant des services de conseil
 - 1.6.1. Sociétés de conseil par domaine de prestation de services
 - 1.6.2. Cabinets de conseil spécialisés
 - 1.6.3. Aperçu graphique et tendances du marché
- 1.7. Rôles, aptitudes et compétences du consultant
 - 1.7.1. Rôles et compétences
 - 1.7.2. Compétences

- 1.8. Modalités de recrutement
 - 1.8.1. Projet fermé
 - 1.8.2. *Time & Materials*
 - 1.8.3. Sous-traitance et *Bodyshopping*
 - 1.8.4. Autres modalités
- 1.9. Mise en œuvre: les phases du consulting
 - 1.9.1. Préparation
 - 1.9.2. Analyse et diagnostic
 - 1.9.3. Plan d'action
 - 1.9.4. Application ou mise en œuvre
 - 1.9.5. Terminaison
 - 1.9.6. Autres concepts et modalités: co-définition, *agile*
- 1.10. Organisation d'une société de conseil
 - 1.10.1. Direction
 - 1.10.2. Secteurs
 - 1.10.3. Fonctions
 - 1.10.4. Par vision géographique du champ d'application: mondial

Module 2. Stratégie

- 2.1. La Stratégie
 - 2.1.1. Éléments ou composantes de la stratégie d'entreprise
 - 2.1.1.1. Les phases de la réflexion stratégique
 - 2.1.1.2. Ambition vs. stratégie
 - 2.1.2. Environnement concurrentiel et analyse sectorielle
 - 2.1.2.1. Concepts et méthodes
 - 2.1.2.2. Différenciateurs
 - 2.1.3. Les phases d'une stratégie
 - 2.1.3.1. Les étapes clés de la gestion stratégique des entreprises
- 2.2. Le cycle stratégique
 - 2.2.1. Éléments de la planification stratégique
 - 2.2.1.1. Analyse sectorielle
 - 2.2.1.2. Diagnostic
 - 2.2.1.3. La projection
 - 2.2.1.4. Choix stratégiques
 - 2.2.2. Définition et mise en œuvre de la stratégie
 - 2.2.3. Le processus de révision de la stratégie: analyse et considérations

- 2.3. L'analyse sectorielle - Les 5 forces de Porter
 - 2.3.1. Concurrents
 - 2.3.1.1. Analyse de la concurrence
 - 2.3.1.2. Source de différenciation
 - 2.3.2. Fournisseurs
 - 2.3.2.1. Analyse des principaux fournisseurs
 - 2.3.2.2. Les fournisseurs sont essentiels pour l'entreprise
 - 2.3.2.3. Alternatives et pouvoir de Négociation négociation vs. Fournisseur
 - 2.3.3. Clients
 - 2.3.3.1. Analyse de la clientèle
 - 2.3.3.2. Le processus d'achat et les modèles de décision
 - 2.3.4. Substituts
 - 2.3.4.1. Produits, services ou solutions de rechange pour les clients
 - 2.3.4.2. Positionnement des alternatives sur le marché
 - 2.3.5. Obstacles à l'entrée
 - 2.3.5.1. Analyse des barrières à l'entrée en relation avec l'entreprise
- 2.4. Diagnostic organisationnel
 - 2.4.1. La différenciation concurrentielle. Analyse du portefeuille de produits et de services
 - 2.4.2. Analyse de la rentabilité, des forces et des faiblesses Analyse des capacités sur les principaux marchés
- 2.5. Projection stratégique
 - 2.5.1. Prévisions de marché et macroéconomiques
 - 2.5.1.1. Macroéconomie et comportement sectoriel dans les cycles économiques
 - 2.5.2. Le cas de base
 - 2.5.2.1. Analyse de la situation dans le cas de non action
 - 2.5.2.2. Projection d'un cas de base
 - 2.5.2.3. Remise en cause des condamnations
 - 2.5.3. Analyser les tendances du marché
 - 2.5.3.1. Tendances du secteur
 - 2.5.3.2. Tendances géographiques
 - 2.5.3.3. Innovation
 - 2.5.4. Construction de scénarios
 - 2.5.4.1. Hypothèses d'entrée du scénario
 - 2.5.4.2. Modélisation de scénarios
 - 2.5.4.3. Le test de résistance des scénarios Résilience stratégique
- 2.6. Choix stratégiques
 - 2.6.1. Créer un portefeuille d'initiatives
 - 2.6.1.1. Croissance des activités principales
 - 2.6.1.2. Expansion internationale
 - 2.6.1.3. Nouvelles sources de croissance
 - 2.6.1.4. Améliorations opérationnelles
 - 2.6.2. Hiérarchisation des initiatives
 - 2.6.2.1. Mesurer l'impact
 - 2.6.2.2. Comprendre les besoins en ressources
 - 2.6.2.3. Matrices de priorisation
 - 2.6.3. Le choix de la stratégie
 - 2.6.3.1. Formulation stratégique *Top-down*
 - 2.6.3.2. Communication
 - 2.6.3.3. Mesure
- 2.7. Lancement, mise en œuvre et examen d'une stratégie
 - 2.7.1. Lancement de la stratégie
 - 2.7.1.1. Lancement d'un programme stratégique
 - 2.7.1.2. La structure du plan stratégique et ses initiatives
 - 2.7.1.3. Les responsables des initiatives
 - 2.7.1.4. Les objectifs de la stratégie et les initiatives
 - 2.7.2. Le bureau de la stratégie
 - 2.7.2.1. L'équipe d'un bureau de stratégie
 - 2.7.2.2. Suivi de la mise en œuvre de la stratégie, du modèle de gouvernance
 - 2.7.2.3. Les éléments d'une mise en œuvre réussie de la stratégie
 - 2.7.3. L'examen stratégique
 - 2.7.3.1. Environnements VUCA
 - 2.7.3.2. Le processus de révision de la stratégie
- 2.8. Le management et son rôle dans la stratégie
 - 2.8.1. Le rôle du top management dans la prise de décision stratégique
 - 2.8.1.1. Le rôle du PDG
 - 2.8.1.2. Le rôle de la ligne de front N-1
 - 2.8.1.3. Le rôle du *Middle Management*
 - 2.8.2. L'organisation
 - 2.8.2.1. Alignement stratégique de l'organisation
 - 2.8.3. La culture et son importance dans la mise en œuvre de la stratégie

- 2.9. Expansion internationale
 - 2.9.1. Avantages des multinationales
 - 2.9.1.1. Economies d'échelle
 - 2.9.1.2. La projection internationale comme base de différenciation
 - 2.9.1.3. Gestion globale des risques
 - 2.9.2. Expansion sur d'autres marchés
 - 2.9.2.1. Expansion de l'activité principale vers d'autres marchés
 - 2.9.2.2. Formes d'entrée sur d'autres marchés
 - 2.9.2.3. Lieu des activités
 - 2.9.3. Modèles d'organisation et d'expansion
- 2.10. La croissance inorganique comme source de valeur
 - 2.10.1. Stratégie d'entreprise vs stratégie Compétitif
 - 2.10.1.1. Principales sources de valeur d'une stratégie d'entreprise
 - 2.10.1.2. Croissance inorganique vs. Croissance organique
 - 2.10.2. Croissance inorganique vs. Croissance organique
 - 2.10.2.1. Les synergies comme source de valeur pour une stratégie d'entreprise vs. la gestion de portefeuille
 - 2.10.3. Évaluer le succès ou l'échec des modèles de croissance

Module 3. Corporate Finance et M&A

- 3.1. Corporate finance
 - 3.1.1. Analyse financière. NOF, WC, Ratios d'exploitation, financiers et de rentabilité
 - 3.1.2. Croissance durable ou sans financement supplémentaire
 - 3.1.3. Analyse de DuPont ou ROE
- 3.2. La valeur temporelle de l'argent
 - 3.2.1. Valeur temporelle de l'argent
 - 3.2.2. Types de Cash flows
 - 3.2.3. Taux d'actualisation et rentabilité
 - 3.2.4. Flux de trésorerie actualisés
- 3.3. Évaluation d'entreprises et de projets d'investissement
 - 3.3.1. Évaluation de l'entreprise
 - 3.3.2. Outils pour l'analyse et l'évaluation des projets d'investissement: NPV, TiR et Payback
 - 3.3.3. Méthodes d'évaluation des actions

- 3.3.4. Valorisation à l'aide de multiplicateurs
- 3.3.5. Évaluation DCF
- 3.3.6. Aspects avancés et singularités en matière d'évaluation
- 3.4. Décisions de financement
 - 3.4.1. Coût et effets de la dette
 - 3.4.2. Le montant de la dette à emprunter
 - 3.4.3. Type de dette
 - 3.4.4. Instruments de financement bancaire
- 3.5. Alternatives au financement bancaire
 - 3.5.1. L'importance de la diversification
 - 3.5.2. Direct Lending
 - 3.5.3. Financement participatif
- 3.6. Refinancement de la dette
 - 3.6.1. Processus de refinancement
 - 3.6.2. Indicateur Bancaire de Référence
 - 3.6.3. Accord de refinancement
 - 3.6.4. Approbation judiciaire
- 3.7. Marchés des capitaux
 - 3.7.1. Marchés d'actions
 - 3.7.2. Marché des prêts syndiqués
 - 3.7.3. Marchés obligataires
 - 3.7.4. Marchés de capitaux hybrides
 - 3.7.5. Marchés des changes
 - 3.7.6. Produits dérivés
 - 3.7.7. Project Finance
- 3.8. Fusions et acquisitions (M&A)
 - 3.8.1. Principales raisons des fusions et acquisitions
 - 3.8.2. À quoi ressemble un processus de fusion et d'acquisition
 - 3.8.3. Structures de financement dans les processus de fusion et d'acquisition (M&A)

- 3.9. *Due diligence* financier
 - 3.9.1. Principes fondamentaux du DD financier (Due Diligence)
 - 3.9.2. Examen du compte de résultat
 - 3.9.3. Examen du bilan
 - 3.9.4. Examen des *Cash Flows*
 - 3.9.5. Aspects pertinents du processus
- 3.10. *Private equity* et venture capital
 - 3.10.1. Types d'investissement en PE
 - 3.10.2. Instrumentation et financement des transactions de PE
 - 3.10.3. Mécanismes de rémunération de la direction et structuration du *Equity*

Module 4. Opérations, processus et efficacité

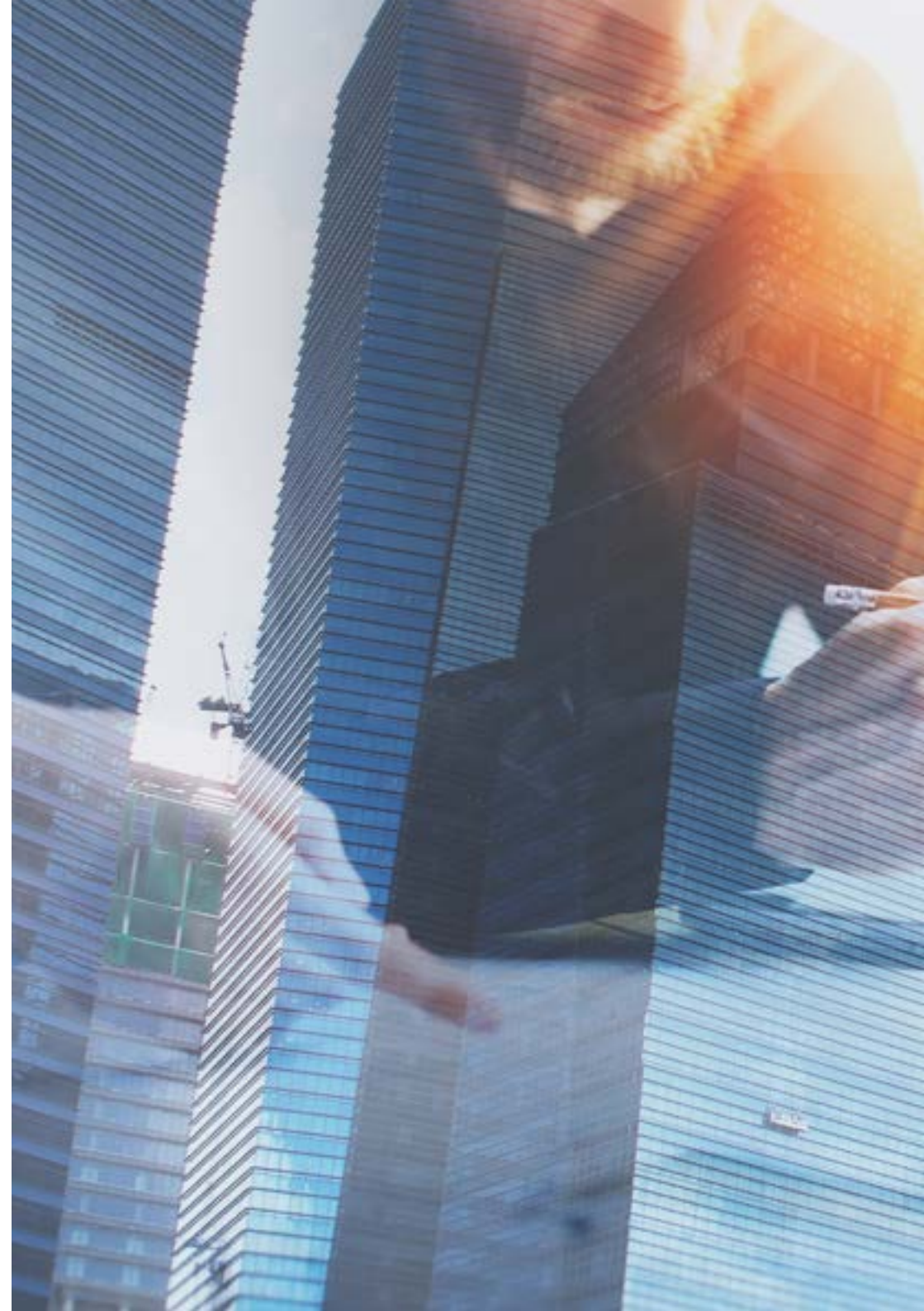
- 4.1. Les opérations
 - 4.1.1. Stratégie vs opérations
 - 4.1.2. Les acteurs des opérations
- 4.2. La structure des opérations
 - 4.2.1. Séquence des activités
 - 4.2.2. Chaîne de conception
 - 4.2.3. Chaîne de valeur
 - 4.2.4. Chaîne de services
- 4.3. Les variables de l'opération
 - 4.3.1. Variables d'Opération
 - 4.3.2. Analyse des processus
 - 4.3.3. Analyse des flux
- 4.4. Autres considérations sur les variables de fonctionnement
 - 4.4.1. Ressources Humaines
 - 4.4.2. Analyse des systèmes d'information
 - 4.4.3. Résolution des conflits
- 4.5. Processus d'entreprise
 - 4.5.1. Aperçu du processus
 - 4.5.2. *Frontoffice*
 - 4.5.3. *Backoffice*

- 4.6. Le processus opérationnel par excellence: La chaîne d'approvisionnement
 - 4.6.1. La chaîne d'approvisionnement
 - 4.6.2. Les défis de la chaîne d'approvisionnement
 - 4.6.3. Solutions d'exploitation
- 4.7. Efficacité des processus
 - 4.7.1. Processus critiques
 - 4.7.2. Identification des domaines à améliorer
 - 4.7.3. Indicateurs de mesure de l'efficacité
- 4.8. Optimisation, numérisation et transformation des processus
 - 4.8.1. *Business process management* (BPM)
 - 4.8.2. Processus d'exploration (*Process Mining*)
 - 4.8.3. (Exploration de tâches) (*Task Mining*)
 - 4.8.4. Automatisation des processus (RPA)
- 4.9. Stratégies d'externalisation et de centralisation des processus
 - 4.9.1. BPO vs CSC dans les processus
 - 4.9.2. Conceptualisation d'un CSC
 - 4.9.3. Aspects critiques d'un CSC
- 4.10. Amélioration continue des opérations
 - 4.10.1. Le domaine de la qualité et des processus dans l'organisation
 - 4.10.2. Réaliser une amélioration continue
 - 4.10.3. La transformation numérique associée à l'amélioration continue

Module 5. Marketing et ventes dans le secteur du conseil

- 5.1. La fonction marketing et vente dans le secteur du conseil
 - 5.1.1. Marketing et positionnement
 - 5.1.2. Relation entre le marketing et les ventes
 - 5.1.3. Ventes dans le domaine du conseil
- 5.2. Transformer une idée en proposition commerciale
 - 5.2.1. Le processus
 - 5.2.2. L'offre
 - 5.2.3. Validation et faisabilité
 - 5.2.4. La taille du marché: TAM, SAM, SOM
 - 5.2.5. Le client *target*
 - 5.2.6. Étude de marché

- 5.3. Structurer le processus de vente
 - 5.3.1. La structure générale du processus de vente
 - 5.3.2. Le *Funnel* de ventes
 - 5.3.3. Phases et étapes de chaque partie du processus
- 5.4. Le processus de création
 - 5.4.1. Sources d'origine
 - 5.4.2. Respect des délais
 - 5.4.3. Prochaines étapes
- 5.5. Qualification des opportunités
 - 5.5.1. L'activité de votre client
 - 5.5.2. Opportunités de qualification: processus et critères
 - 5.5.3. L'importance de générer de la valeur
- 5.6. Interaction avec les différentes *stakeholders*
 - 5.6.1. L'acheteur et le reste des parties prenantes
 - 5.6.2. Interaction avec eux: stratégies
 - 5.6.3. Profils d'interaction humaine: l'importance d'adapter le message à l'audience
- 5.7. Principaux éléments d'une proposition
 - 5.7.1. Stage Pratique minimaux
 - 5.7.2. Résumé exécutif
 - 5.7.3. Portée et gestion des risques
- 5.8. L'importance de la génération de valeur dans une proposition de marché
 - 5.8.1. Comment parler de valeur
 - 5.8.2. Différence entre valeur et prix
 - 5.8.3. Différents modèles de tarification: implications et risques
- 5.9. Négociation et processus de clôture
 - 5.9.1. Étapes typiques d'une négociation
 - 5.9.2. L'importance de générer des alternatives
 - 5.9.3. Gestion des risques et des contrats
- 5.10. Diriger un processus de vente
 - 5.10.1. Durée et gestion du processus de vente
 - 5.10.2. La technologie dans le processus de vente
 - 5.10.3. Suivi du processus
 - 5.10.4. L'importance du *Feedback*



Module 6. Organisation, personnel et culture organisationnelle

- 6.1. Organisations, typologie et aspects clés
 - 6.1.1. Taxonomie des organisations en fonction de la taille/échelle des Grande entreprise vs. Entreprise moyenne
 - 6.1.2. Cas particulier: *Démarrage*
- 6.2. La fonction Ressources humaines
 - 6.2.1. Place dans l'organisation
 - 6.2.2. Principales contraintes de la fonction RRHH
 - 6.2.2.1. Organisation
 - 6.2.2.2. Talent
 - 6.2.3. Principales attributions
- 6.3. Départements internes
 - 6.3.1. Gestion des talents
 - 6.3.2. Gestion des performances
 - 6.3.3. Formation et développement
 - 6.3.4. Formation et développement
- 6.4. Dimensionnement des départements
 - 6.4.1. Chaîne de valeur
 - 6.4.2. Gap analysis people - emplois
 - 6.4.3. Charge de travail et dimensionnement
 - 6.4.4. Leviers d'efficacité
 - 6.4.4.1. Redéfinir le catalogue de services
 - 6.4.4.2. Consolidation
 - 6.4.4.3. Automatisation
 - 6.4.4.4. Outsourcing
- 6.5. Productivité, attraction, rétention et activation des talents
 - 6.5.1. Productivité
 - 6.5.2. Les leviers de la productivité
 - 6.5.3. Leviers d'attraction, de rétention et d'attraction des talents
- 6.6. Compensation monétaire vs Non-monétaire
 - 6.6.1. Modèles d'échelons salariaux
 - 6.6.2. Modèles de compensation non monétaires
 - 6.6.2.1. Modèle de travail
 - 6.6.2.2. Communauté d'entreprises
 - 6.6.2.3. Image de l'entreprise
 - 6.6.3. Compensation monétaire vs Non-monétaire

- 6.7. Formation et développement
 - 6.7.1. Alignement de la culture et des objectifs stratégiques
 - 6.7.2. Structure d'un projet typique
 - 6.7.3. La culture d'entreprise et sa mise en œuvre
- 6.8. Gestion du Changement
 - 6.8.1. Les composantes de l'analyse dans la gestion du changement
 - 6.8.2. Importance de la gestion du changement dans les projets complexes
 - 6.8.3. Structure d'un projet typique
- 6.9. Transformation dans des environnements d'entreprise complexes
 - 6.9.1. La transformation
 - 6.9.2. Structure d'un projet typique
 - 6.9.3. Facteurs de transformation
- 6.10. Transformation ou Gestion du Changement
 - 6.10.1. Principales différences entre les projets
 - 6.10.2. Rôle de gestionnaire du changement ou de Gestionnaire de la Transformation
 - 6.10.3. Outils de gestion

Module 7. La fonction financière

- 7.1. La fonction financière
 - 7.1.1. Les fonctions et le rôle habituels du directeur financier
 - 7.1.2. Structure organisationnelle de la fonction financière
 - 7.1.3. Défis et tendances de la fonction financière:
 - 7.1.3.1. Rétrospective de la fonction financière
 - 7.1.3.2. Vers une fonction financière agile
 - 7.1.3.3. Facteurs clés
- 7.2. Financements opérationnels
 - 7.2.1. Finance vs. Comptabilité
 - 7.2.2. Comptabilité financière
 - 7.2.2.1. Actif et passif
 - 7.2.2.2. Balance
 - 7.2.2.3. Compte de résultat
 - 7.2.2.4. Cash Flow
 - 7.2.2.5. Ratios d'exploitation: ROE, ROA
 - 7.2.2.6. Besoins de trésorerie d'exploitation
 - 7.2.2.7. Fonds de roulement
 - 7.2.3. Les clés de l'analyse du bilan
 - 7.2.4. Les clés de l'analyse du compte de résultat

- 7.3. Comptabilité analytique
 - 7.3.1. Taxonomie des coûts
 - 7.3.2. Types de répartition des coûts
 - 7.3.2.1. Coût standard
 - 7.3.2.2. Modèles analytiques
 - 7.3.3. Types de modèles analytiques
 - 7.3.3.1. *Direct costing*
 - 7.3.3.2. *Full costing*
 - 7.3.3.3. *Activity Based Costing*
- 7.4. Trésorerie et risques financiers
 - 7.4.1. La fonction de trésorerie
 - 7.4.2. Modèle d'organisation et de gouvernance de la fonction trésorerie
 - 7.4.3. Fonctions
 - 7.4.3.1. *Gestion du fonds de roulement*
 - 7.4.3.2. *Cash Flow Management*
 - 7.4.3.3. *Liquidity Management*
 - 7.4.4. Tendances
 - 7.4.5. Systèmes et applications liés à la trésorerie
 - 7.4.6. Rapports de trésorerie:
 - 7.4.6.1. Structure des rapports de trésorerie
 - 7.4.6.2. Classification des différents types de recettes et de paiements
 - 7.4.6.3. Le budget des recettes et des paiements
 - 7.4.6.4. Optimisation des excédents de trésorerie
 - 7.4.6.5. Conclusions pratiques sur la gestion d'entreprise
- 7.5. *Corporate Performance Management (CPM)*
 - 7.5.1. Planification financière stratégique
 - 7.5.1.1. Processus
 - 7.5.1.2. Bonnes pratiques
 - 7.5.1.3. Modèles (structure, fonds de roulement, dette/fonds propres, fiscalité, autres)
 - 7.5.2. Budget
 - 7.5.2.1. Dimensions du budget
 - 7.5.2.2. Techniques de budgétisation
 - 7.5.2.3. Problèmes courants

- 7.5.3. Consolidation
 - 7.5.3.1. La taxonomie d'entreprise dans la consolidation des sociétés mères
 - 7.5.3.2. Soc. Dépendant
 - 7.5.3.3. Soc. Multigroupe
 - 7.5.3.4. Soc. Associé
 - 7.5.3.5. Méthodes de consolidation
 - 7.5.3.5.1. Global
 - 7.5.3.5.2. Proportionnel
 - 7.5.3.5.3. Équivalent
 - 7.5.3.6. Étapes du processus
 - 7.5.3.6.1. Homogénéiser
 - 7.5.3.6.2. Ajouter
 - 7.5.3.6.3. Ajuster
 - 7.5.3.6.4. Rapports
- 7.5.4. Problèmes courants
- 7.6. *Reporting* financier
 - 7.6.1. Les faits
 - 7.6.2. Sources d'information
 - 7.6.3. Typologie des solutions de *Reporting*
 - 7.6.4. Méthodologies de mise en œuvre
 - 7.6.5. Avantages attendus
- 7.7. Adapter la fonction financière à la nouvelle ère numérique
 - 7.7.1. Tendances
 - 7.7.1.1. Gestion des talents et conception organisationnelle
 - 7.7.1.2. Processus numériques / Automatisation
 - 7.7.1.3. Systèmes ERP de nouvelle génération
 - 7.7.1.4. *Cloud* et SaaS
 - 7.7.1.5. Internet des objets
 - 7.7.1.6. *Blockchain*
 - 7.7.1.7. *Big Data & Analytics*
- 7.7.2. Les défis de la gestion financière
- 7.7.3. Solutions
 - 7.7.3.1. Stratégie, intégration, transformation de la fonction
 - 7.7.3.2. Efficacité et automatisation (RPA / Intelligence Artificielle)
 - 7.7.3.3. *Performance Improvement*
 - 7.7.3.4. Gestion de la trésorerie
 - 7.7.3.5. Gouvernance et contrôle interne
- 7.8. Modèles organisationnels et opérationnels de la fonction financière
 - 7.8.1. Modèles organisationnels de la fonction financière
 - 7.8.2. Centralisation vs. Décentralisation
 - 7.8.3. Centralisation: introduction aux différents modèles
 - 7.8.3.1. *Shared Services Center* (SSC)
 - 7.8.3.2. *Multi-Function Shared Services* (MFSS)
 - 7.8.3.3. *Global Business Services* (GBS)
 - 7.8.3.4. *Integrated business services* (IBS)
 - 7.8.3.5. *Business Process Outsourcing* (BPO)
- 7.9. Gouvernance et contrôle interne
 - 7.9.1. Le rôle du contrôle interne
 - 7.9.2. Contrôle interne de l'information financière
 - 7.9.3. Cadre de référence
 - 7.9.4. Système de contrôle interne sur les rapports financiers
 - 7.9.5. Travail de surveillance et rôle du comité d'audit
- 7.10. Consultation de la fonction financière
 - 7.10.1. Conseil pour la fonction financière en fonction du domaine d'activité
 - 7.10.2. Typologie des projets
 - 7.10.3. Organisation de projets de conseil financier

Module 8. Innovation

- 8.1. L'innovation
 - 8.1.1. L'innovation
 - 8.1.1.1. Innovation et idées fausses
 - 8.1.1.2. Principes de base de l'innovation
 - 8.1.1.3. Redéfinir l'innovation
 - 8.1.2. Erreurs courantes
 - 8.1.2.1. Tomber dans le piège de la cohérence et du compromis
 - 8.1.2.2. Confondre les problèmes techniques avec les problèmes d'innovation
 - 8.1.2.3. Développer des solutions tactiques à des problèmes stratégiques et vice versa
- 8.2. Pensées et culture innovantes
 - 8.2.1. Le talent nécessaire pour innover:
 - 8.2.1.1. Le mythe de l'expert
 - 8.2.1.2. La variété est la clé du succès
 - 8.2.1.3. Le talent des entreprises innovantes
 - 8.2.1.4. Profil idéal du responsable de l'innovation d'une entreprise
 - 8.2.2. Culture de la collaboration:
 - 8.2.2.1. Sans collaboration, il n'y a pas d'innovation
 - 8.2.2.2. Vers une culture de collaboration
 - 8.2.2.3. Valeurs
 - 8.2.3. Modèles pour l'instauration d'une culture de l'innovation
- 8.3. Les compétences douces comme moteur de l'innovation
 - 8.3.1. La révolution des compétences non techniques:
 - 8.3.1.1. La révolution 4.0.
 - 8.3.1.2. La révolution douce
 - 8.3.1.3. Compétences générales
 - 8.3.1.4. Compétences générales compétences spécifiques
 - 8.3.2. Compétences générales
 - 8.3.2.1. Compétences non techniques nécessaires à l'innovation
 - 8.3.2.2. Développer des compétences non techniques pour innover en vous
 - 8.3.2.3. Développer des compétences non techniques pour innover en entreprise
- 8.4. Écosystèmes d'innovation
 - 8.4.1. Le écosystème d'innovation
 - 8.4.1.1. L'hélice triple et quadruple
 - 8.4.1.2. Acteurs de l'écosystème de l'innovation
 - 8.4.1.3. Construire un écosystème d'innovation pour une entreprise
 - 8.4.2. Innovation ouverte
 - 8.4.2.1. Avantages et faiblesses des différents modèles
 - 8.4.2.2. Quand et dans quelle mesure ouvrir l'innovation
 - 8.4.2.3. Exemples
 - 8.4.3. Principaux outils d'innovation collaborative
 - 8.4.3.1. Outils analogiques
 - 8.4.3.2. Outils numériques
 - 8.4.3.3. Processus de choix de l'entreprise
- 8.5. Système d'innovation commerciale
 - 8.5.1. Systèmes d'innovation:
 - 8.5.1.1. L'importance de la taille
 - 8.5.1.2. Le système d'innovation, un costume sur mesure pour notre organisation
 - 8.5.1.3. Types de systèmes d'innovation
 - 8.5.2. Le cycle d'innovation
 - 8.5.2.1. La méthode scientifique
 - 8.5.2.2. Phases du cycle d'innovation
 - 8.5.2.3. Gérer l'échec
 - 8.5.3. Éléments fondamentaux d'un système:
 - 8.5.3.1. Gestion des connaissances
 - 8.5.3.2. Mesurer l'innovation
 - 8.5.3.3. Financer l'innovation
- 8.6. Identifier les problèmes et les possibilités d'Innovation
 - 8.6.1. Identification du problème
 - 8.6.1.1. Problèmes opérationnels et stratégiques
 - 8.6.1.2. Classification des problèmes
 - 8.6.1.3. Comment établir une carte des problèmes
 - 8.6.2. Hiérarchisation des Problèmes:
 - 8.6.2.1. Éliminer les problèmes techniques
 - 8.6.2.2. La matrice de hiérarchisation des priorités
 - 8.6.2.3. Exercices en groupe

- 8.6.3. Disséquer les problèmes et définir les défis:
 - 8.6.3.1. Problèmes vs défis
 - 8.6.3.2. Dissection du problème
 - 8.6.3.3. Définir les défis
 - 8.6.3.4. Dimensionnement des défis (retour potentiel)
- 8.7. Développement de solutions innovantes
 - 8.7.1. Conception de solutions innovantes
 - 8.7.1.1. Techniques de créativité
 - 8.7.1.2. *Building blocks* pour innover
 - 8.7.1.3. Formation à la créativité
 - 8.7.2. Identification des risques
 - 8.7.2.1. Risques liés à la production
 - 8.7.2.2. Risques du marché
 - 8.7.2.3. Risques financiers
 - 8.7.2.4. Matrice de priorisation des scénarios
 - 8.7.3. Expérimentation et validation itérative
 - 8.7.3.1. Raison d'être de l'expérimentation et non de l'enquête
 - 8.7.3.2. Conception de tests et d'expériences en fonction du type de risque
 - 8.7.3.3. Mesure des résultats, analyse, conclusions et itération
- 8.8. Développements urbains durables innovants et intelligents (*Smart Cities*)
 - 8.8.1. Promouvoir l'innovation dans le développement durable et intelligent
 - 8.8.1.1. L'innovation comme moteur du développement durable
 - 8.8.1.2. Impacts recherchés
 - 8.8.2. Innovation dans les villes intelligentes
 - 8.8.2.1. *Smart Cities*
 - 8.8.2.2. L'innovation dans le développement des villes
 - 8.8.2.3. Favoriser l'écosystème innovant des villes
 - 8.8.2.4. Partenariat Public Privé
 - 8.8.3. L'innovation dans les régions intelligentes
 - 8.8.3.1. L'innovation dans le développement des régions
 - 8.8.3.2. Favoriser l'écosystème innovant des régions
 - 8.8.3.3. L'impact des régions intelligentes

- 8.9. Financement Public de l'Innovation
 - 8.9.1. Financer l'Innovation
 - 8.9.1.1. Financement public
 - 8.9.1.2. Objectifs du financement de l'innovation
 - 8.9.1.3. Avantages du financement de l'innovation
 - 8.9.2. Financement Public de l'Innovation
 - 8.9.2.1. Financement public
 - 8.9.2.2. Sources de financement européennes
 - 8.9.2.3. Impact des projets financés par des fonds Publics

Module 9. Technologie et numérisation

- 9.1. Le nouveau rôle de la technologie dans l'entreprise
 - 9.1.1. Digitalisation
 - 9.1.2. Portée de la numérisation dans les entreprises
 - 9.1.3. La responsabilité dans l'entreprise
- 9.2. Les grandes tendances technologiques et leur application dans l'entreprise
 - 9.2.1. Innover à l'ère numérique
 - 9.2.2. Des idées à la valeur
 - 9.2.3. Quatre technologies à prendre en compte (*Cloud*, IA, 5G et *Blockchain*)
- 9.3. Le secret est dans les données
 - 9.3.1. *Les entreprises axées sur les données*
 - 9.3.2. La Valeurs des données
 - 9.3.3. Le nuage change tout
 - 9.3.4. *Science des données*
- 9.4. Vendre la technologie et la numérisation dans les entreprises
 - 9.4.1. Plates-formes de valeurs dans l'organisation
 - 9.4.2. L'importance de l'environnement de la numérisation
 - 9.4.3. Méthodologie de la transformation numérique
 - 9.4.3.1. L'étoile polaire
 - 9.4.3.2. Commencer petit et évoluer rapidement
 - 9.4.3.3. Priorités et *Roadmap*
 - 9.4.3.4. *Business case*: Sans impact et retour il n'y a rien
 - 9.4.3.5. Modes de mise en œuvre: le concept de "tour de contrôle" comme garant du succès

- 9.5. Un nouveau modèle de fonctionnement
 - 9.5.1. L'organisation numérique
 - 9.5.2. *Innovation ouverte, Lean Start up, Design Thinking et Agile*
 - 9.5.3. Le nouveau processus de création de produits et services numériques dans l'organisation du *Discovery* au *value hacking*)
 - 9.5.4. Le MVP et le processus de développement itératif
 - 9.5.4.1. Le département informatique: Fonctions informatiques
 - 9.5.4.2. Organisation et gouvernance
 - 9.5.4.3. Les célèbres vendeurs
- 9.6. Mise en œuvre des systèmes d'information
 - 9.6.1. Objectif: l'impact
 - 9.6.2. Carte des *Stakeholders*
 - 9.6.3. Les technologies et les produits les plus appropriés
- 9.7. Formes d'exécution et d'organisation dans la mise en œuvre
 - 9.7.1. Le processus de mise en œuvre
 - 9.7.2. Organisation dans la mise en œuvre
 - 9.7.3. Coût et avertissements à prendre en compte
- 9.8. Gestion du personnel et du changement
 - 9.8.1. Changement culturel
 - 9.8.2. Le projet de gestion du changement
 - 9.8.3. La communication, élément essentiel d'une gestion efficace du changement
- 9.9. Développement de nouveaux modèles commerciaux basés sur la technologie
 - 9.9.1. *Cadre pour* le développement de nouveaux modèles d'entreprise
 - 9.9.2. Stratégies d'approche
 - 9.9.3. Les véhicules d'investissement. *Corporate Venture Capital*
- 9.10. Aide à l'entreprise pour le développement de projets informatiques
 - 9.10.1. Cadre pluriannuel pour le soutien de la CE
 - 9.10.2. *EU Next Generation Funds*

Module 10. Gestion intégrée des projets

- 10.1. Gestion intégrée des projets
 - 10.1.1. Le projet et sa relation avec la direction
 - 10.1.1.1. Le projet
 - 10.1.1.2. La gestion
 - 10.1.1.3. Le cycle de vie
 - 10.1.1.4. Rôles dans la gestion de projet
 - 10.1.1.5. Avantages de la gestion de projet
 - 10.1.2. Typologie des projets
 - 10.1.2.1. Processus
 - 10.1.2.2. Intégration et technologie
 - 10.1.2.3. Stratégie
 - 10.1.3. Organisation du projet
- 10.2. Considérations pertinentes en matière de gestion de projet
 - 10.2.1. PMBOK
 - 10.2.1.1. Aspects pertinents
 - 10.2.1.2. Principaux avantages
 - 10.2.2. *Bureau de la réalisation de la valeur*
 - 10.2.2.1. Aspects pertinents
 - 10.2.2.2. Principaux avantages
 - 10.2.3. *Waterfall*
 - 10.2.3.1. Aspects pertinents
 - 10.2.3.2. Principaux projets visés par cette méthodologie
 - 10.2.3.3. Principaux avantages
 - 10.2.4. *Agile*
 - 10.2.4.1. Aspects pertinents
 - 10.2.4.2. Principaux projets visés par cette méthodologie
 - 10.2.4.3. Principaux avantages
- 10.3. Gestion de la portée et des attentes
 - 10.3.1. Plan de gestion de la portée
 - 10.3.1.1. Le champ d'application
 - 10.3.1.2. Principales caractéristiques
 - 10.3.1.3. Vérification de la portée

- 10.3.2. Gestion des attentes
 - 10.3.2.1. Identifier les attentes des clients
 - 10.3.2.2. Portée de la matrice vs. Attentes
 - 10.3.2.3. Vérifier et clôturer le périmètre final
- 10.3.3. Risques et avantages
- 10.4. Planification du projet
 - 10.4.1. Planification d'un projet
 - 10.4.1.1. Planification des objectifs, des activités et des étapes clés
 - 10.4.1.2. Planification des principaux éléments livrables
 - 10.4.1.3. Outils de planification (*Dashboard*)
 - 10.4.2. Planification de l'équipe
 - 10.4.2.1. Techniques et outils d'estimation des ressources (*Top-down, Bottom up, estimation Delphi, estimation paramétrique, etc.*)
 - 10.4.2.2. Estimation des ressources: rôles, responsabilités et coûts
 - 10.4.2.3. Plan de continuité des services
 - 10.4.3. Planification du temps
 - 10.4.3.1. Séquençage des activités
 - 10.4.3.2. Élaboration du calendrier de travail
 - 10.4.3.3. Contrôle de l'horaire de travail
- 10.5. Gestion de l'équipe (RH)
 - 10.5.1. Plan d'équipe
 - 10.5.1.1. Plan d'action pour le personnel
 - 10.5.1.2. Sélection de l'équipe de projet
 - 10.5.1.3. Systèmes d'évaluation des performances
 - 10.5.2. Développer l'équipe de projet
 - 10.5.2.1. Acquisition d'équipements
 - 10.5.2.2. Affectation des équipements au projet
 - 10.5.3. Gestion de l'équipe de projet
 - 10.5.3.1. nécessité de coordonner et de diriger efficacement l'équipe
 - 10.5.3.2. Des outils pour gérer le travail des équipes de manière collaborative
 - 10.5.3.3. Gestion de conflits
 - 10.5.3.4. Plan de continuité des services
 - 10.5.3.5. *Feedback* et évaluation des performances de l'équipe
- 10.6. Gestion des coûts
 - 10.6.1. Estimation des coûts
 - 10.6.1.1. Plan de gestion des coûts
 - 10.6.1.2. Estimation du coût du projet
 - 10.6.1.3. Techniques et outils de gestion des coûts
 - 10.6.2. Le budget
 - 10.6.2.1. Détermination du budget
 - 10.6.2.2. Méthodes de sélection des budgets
 - 10.6.2.3. Techniques et outils pour la définition du budget
 - 10.6.3. Contrôle des coûts
 - 10.6.3.1. Objectifs du contrôle des coûts
 - 10.6.3.2. Mesure de l'avancement des coûts du projet
 - 10.6.3.3. Techniques et outils de contrôle des coûts
- 10.7. Gestion des communications Communication
 - 10.7.1. Identification des (*Stakeholders*)
 - 10.7.1.1. Identification des parties prenantes internes et externes
 - 10.7.1.2. Identification des attentes des parties prenantes
 - 10.7.1.3. Techniques et outils pour l'identification et la catégorisation des parties prenantes
 - 10.7.2. Le plan de communication
 - 10.7.2.1. Identification des messages clés pour chaque typologie de parties prenantes
 - 10.7.2.2. Identification et définition des principaux canaux de communication
 - 10.7.2.3. Analyse des besoins de communication
 - 10.7.2.4. Typologie des communications: verbal-écrit / formel-informel
 - 10.7.2.5. Techniques et outils de communication
 - 10.7.3. Contrôle des actions de communication
 - 10.7.3.1. Planification des actions (calendrier, ressources, délais, résultats attendus, etc.)
 - 10.7.3.2. Outils de suivi des actions de communication
 - 10.7.3.3. Mesurer les résultats des actions de communication

- 10.8. Gestion de la qualité
 - 10.8.1. Analyse de la qualité et contrôle de la qualité (*Quality Analysis - QA*)
 - 10.8.1.1. Gestion de la qualité
 - 10.8.1.2. Résultats attendus
 - 10.8.1.3. Indicateurs (normes) pour la mesure de la qualité
 - 10.8.2. Actions d'assurance qualité
 - 10.8.2.1. Planification des activités de révision: rapports mensuels, annuels, etc
 - 10.8.2.2. Audits de qualité
 - 10.8.2.3. Amélioration continue
 - 10.8.3. Contrôle de la qualité du projet
 - 10.8.3.1. Outils de *Feedback* de la qualité des produits livrables
 - 10.8.3.2. Gestion de la conformité et de la non-conformité des livrables
 - 10.8.3.3. Le *Peer Review* et ses principaux avantages
 - 10.8.3.4. Mesurer la qualité des produits livrables
- 10.9. Gestion des risques
 - 10.9.1. Planification des risques
 - 10.9.1.1. Planification de la gestion des risques
 - 10.9.1.2. Identification des risques
 - 10.9.1.3. Outils de catégorisation des risques
 - 10.9.2. Suivi du plan d'urgence
 - 10.9.2.1. Analyse quantitative et qualitative des risques
 - 10.9.2.2. Évaluation de la probabilité et de l'impact
 - 10.9.2.3. Outils de suivi
 - 10.9.3. Suivi et contrôle des risques
 - 10.9.3.1. Registre des risques: propriétaires, actions, symptômes, niveaux de risque
 - 10.9.3.2. Planification des mesures d'atténuation
 - 10.9.3.3. Audit et surveillance des risques
 - 10.9.3.4. Suivi des résultats des plans d'action mis en œuvre
 - 10.9.3.5. Réévaluation des risques
- 10.10. Clôture du projet et gestion du changement
 - 10.10.1. Gestion du changement
 - 10.10.1.1. Transfert de connaissances
 - 10.10.1.2. Phases du transfert de connaissances
 - 10.10.1.3. Planifier le transfert de connaissances: formation, matériel, etc
 - 10.10.2. Clôture du projet
 - 10.10.2.1. Collecte d'informations
 - 10.10.2.2. Analyse finale et principales conclusions
 - 10.10.2.3. La réunion de clôture
 - 10.10.2.4. L'analyse des prochaines étapes
 - 10.10.3. L'impact du projet
 - 10.10.3.1. L'importance de mesurer les impacts obtenus
 - 10.10.3.2. Impact au sein de l'organisation
 - 10.10.3.3. Gérer l'impact sur les clients



Vous procéderez à des évaluations précises des entreprises et élaborerez des recommandations pratiques pour optimiser leurs performances"



07

Stage Pratique

Une fois la période théorique en ligne passée, ce titre universitaire prévoit un stage de Formation Pratique dans un établissement de renom. Les diplômés seront ainsi encadrés par un tuteur spécialisé, qui les assistera tout au long du processus et veillera à ce qu'ils bénéficient d'un apprentissage très efficace.





“

Effectuez votre stage auprès de professionnels du secteur qui vous transmettront les dernières stratégies en matière de mise en œuvre des Systèmes d'Information"

La période de Formation Pratique de ce programme en Conseil en Affaires consiste en un séjour pratique de 3 semaines dans une entité reconnue, du lundi au vendredi, avec 8 heures consécutives de formation pratique avec un assistant spécialiste. Cette expérience permettra aux diplômés d'intégrer un environnement professionnel, aux côtés d'une équipe de professionnels qui les aideront à améliorer considérablement leurs compétences.

À travers une approche éminemment pratique, les activités qui font partie de cette proposition académique visent à développer et à perfectionner les compétences nécessaires pour fournir des services de Conseil en Affaires. Cela permettra aux étudiants d'intégrer dans leur pratique quotidienne les techniques les plus innovantes d'optimisation, de digitalisation et de transformation des processus.

Il s'agit sans aucun doute d'une opportunité idéale pour les diplômés de se développer professionnellement dans des installations de premier ordre. En outre, ils seront soutenus par une équipe d'experts en Conseil en Affaires. Ces professionnels aideront les étudiants à utiliser les outils les plus modernes pour gérer avec succès les changements organisationnels.

L'enseignement pratique se fera avec la participation active de l'étudiant qui réalisera les activités et les procédures de chaque domaine de compétence (apprendre à apprendre et apprendre à faire), avec l'accompagnement et l'orientation des enseignants et des autres collègues formateurs qui facilitent le travail en équipe et l'intégration multidisciplinaire en tant que compétences transversales pour la pratique de Conseil en Affaires (apprendre à être et apprendre à être en relation).

Les procédures décrites ci-dessous constitueront la base de la partie pratique de la formation et leur mise en œuvre sera fonction de la disponibilité et de la charge de travail du centre, les activités proposées étant les suivantes:





Module	Activité pratique
Techniques de Marketing et de Vente	Mener des études de marché afin d'identifier les opportunités et les tendances potentielles
	Établir les segments ciblés par le cabinet de conseil, sur la base de caractéristiques démographiques, psychographiques et comportementales
	Créer une identité de marque cohérente (y compris un logo, un slogan et des messages clés)
	Créer des propositions personnalisées qui mettent en évidence les avantages et la valeur des services de la société de conseil
Culture organisationnelle	Optimiser les processus et les flux de travail dans le but d'améliorer l'efficacité et la productivité
	Mettre en œuvre des stratégies de communication pour garantir que tous les employés sont informés et alignés sur les changements dans l'environnement de travail
	Mettre en œuvre des systèmes constructifs d'évaluation des performances qui encouragent la croissance et l'amélioration continue
	Réaliser des enquêtes régulières pour mesurer le climat de travail et la satisfaction des employés
Gestion Financière	Analyser les états financiers (bilan, compte de résultat, tableau des flux de trésorerie) pour évaluer la santé économique de l'entreprise
	Élaborer des budgets détaillés et réalistes qui alignent les ressources financières sur les objectifs stratégiques
	Donner des conseils sur la structure optimale du capital afin de maximiser la valeur pour l'actionnaire
	Proposer des stratégies pour atténuer les risques financiers tels que les risques de marché, de crédit ou de liquidité
Technologie et processus numériques	Évaluer l'infrastructure technologique existante afin d'identifier les forces, les faiblesses et les domaines à améliorer
	Élaborer un plan détaillé définissant les étapes nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie numérique
	Planifier la migration des données et des systèmes vers de nouvelles plateformes technologiques, en assurant la continuité des activités
	Mettre en œuvre des politiques visant à protéger les données et les systèmes de l'organisation

Assurance responsabilité civile

La principale préoccupation de cette institution est de garantir la sécurité des stagiaires et des autres collaborateurs nécessaires aux processus de formation pratique dans l'entreprise. Parmi les mesures destinées à atteindre cet objectif figure la réponse à tout incident pouvant survenir au cours de la formation d'apprentissage.

Pour ce faire, cette université s'engage à souscrire une assurance Responsabilité Civile pour couvrir toute éventualité pouvant survenir pendant le séjour au centre de stage.

Cette police d'assurance couvrant la Responsabilité Civile des stagiaires doit être complète et doit être souscrite avant le début de la période de Formation Pratique. Ainsi le professionnel n'a pas à se préoccuper des imprévus et bénéficiera d'une couverture jusqu'à la fin du stage pratique dans le centre.



Conditions générales pour la formation pratique

Les conditions générales de la Convention de Stage pour le programme sont les suivantes:

1. TUTEUR: Pendant le Mastère Hybride, l'étudiant se verra attribuer deux tuteurs qui l'accompagneront tout au long du processus, en résolvant tous les doutes et toutes les questions qui peuvent se poser. D'une part, il y aura un tuteur professionnel appartenant au centre de placement qui aura pour mission de guider et de soutenir l'étudiant à tout moment. D'autre part, un tuteur académique sera également assigné à l'étudiant, et aura pour mission de coordonner et d'aider l'étudiant tout au long du processus, en résolvant ses doutes et en lui facilitant tout ce dont il peut avoir besoin. De cette manière, le professionnel sera accompagné à tout moment et pourra consulter les doutes qui pourraient surgir, tant sur le plan pratique que sur le plan académique.

2. DURÉE: le programme de formation pratique se déroulera sur trois semaines continues, réparties en journées de 8 heures, cinq jours par semaine. Les jours de présence et l'emploi du temps relèvent de la responsabilité du centre, qui en informe dûment et préalablement le professionnel, et suffisamment à l'avance pour faciliter son organisation.

3. ABSENCE: En cas de non présentation à la date de début du Mastère Hybride, l'étudiant perdra le droit au stage sans possibilité de remboursement ou de changement de dates. Une absence de plus de deux jours au stage, sans raison médicale justifiée, entraînera l'annulation du stage et, par conséquent, la résiliation automatique du contrat. Tout problème survenant au cours du séjour doit être signalé d'urgence au tuteur académique.

4. CERTIFICATION: Les étudiants qui achèvent avec succès le Mastère Hybride recevront un certificat accréditant le séjour pratique dans le centre en question.

5. RELATION DE TRAVAIL: le Mastère Hybride ne constituera en aucun cas une relation de travail de quelque nature que ce soit.

6. PRÉREQUIS: certains centres peuvent être amenés à exiger des références académiques pour suivre le Mastère Hybride. Dans ce cas, il sera nécessaire de le présenter au département de formations de TECH afin de confirmer l'affectation du centre choisi.

7. NON INCLUS: Le mastère Hybride n'inclut aucun autre élément non mentionné dans les présentes conditions. Par conséquent, il ne comprend pas l'hébergement, le transport vers la ville où le stage a lieu, les visas ou tout autre avantage non décrit.

Toutefois, les étudiants peuvent consulter leur tuteur académique en cas de doutes ou de recommandations à cet égard. Ce dernier lui fournira toutes les informations nécessaires pour faciliter les démarches.

08

Où puis-je effectuer mon Stage Pratique?

Dans sa philosophie de fournir des diplômes universitaires d'excellence, TECH a fait un grand effort pour que le séjour pratique qui compose ce Mastère Hybride puisse être effectué dans différentes institutions de référence à travers le pays. De cette manière, cette institution renforce son engagement en faveur d'une éducation de qualité et abordable pour tous.




“

Vous effectuerez votre Formation Pratique dans une entité prestigieuse, équipée des outils technologiques les plus pointus afin que vous puissiez effectuer votre travail avec un maximum d'efficacité"

tech 52 | Où puis-je effectuer mon Stage Pratique?



Les étudiants peuvent suivre la partie pratique de ce Mastère Hybride dans les centres suivants:



École de Commerce

NeoAttack

Pays	Ville
Espagne	Madrid

Adresse: Calle Santa Engracia 151,
Planta 1, 1, Madrid

NeoAttack est leader sur le marché grâce à ses stratégies de référencement et de publicité

Formations pratiques connexes:

- Design Graphique
- Développement de Logiciels





“

Comprenez mieux la théorie la plus pertinente dans ce domaine, puis appliquez-la dans un environnement de travail réel”

09

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”

TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.



Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

“*Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels*”

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.



Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.



Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



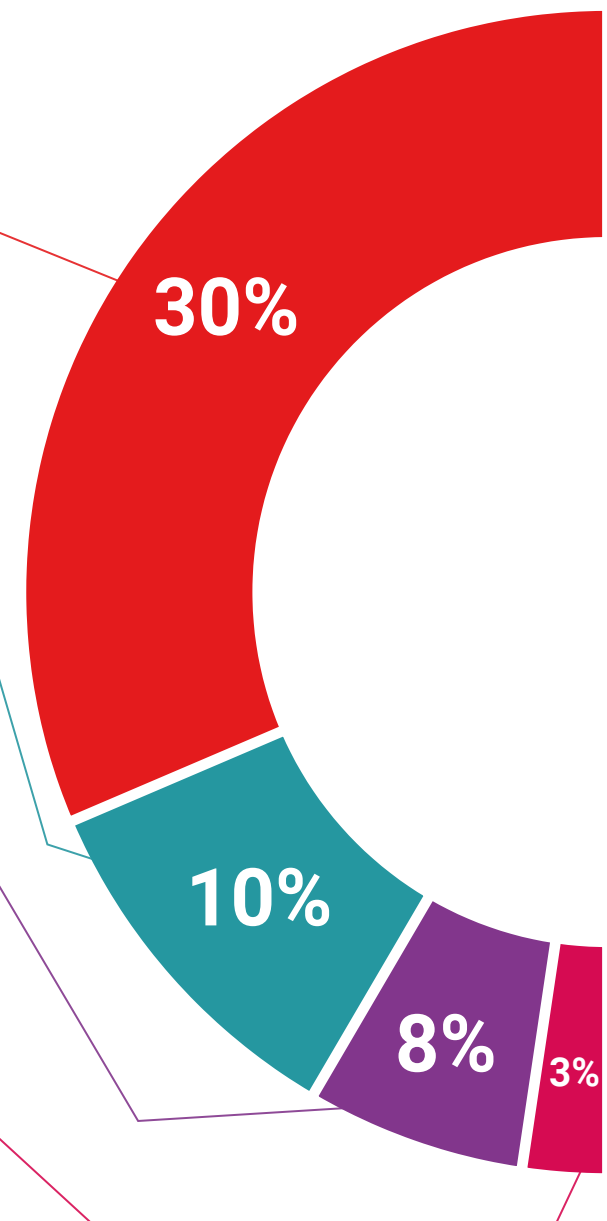
Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



10 Diplôme

Le Diplôme de Mastère Hybride en Conseil en Affaires garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et actualisée, l'accès à un diplôme de Mastère Hybride délivré par TECH Université Technologique.



“

Terminez ce programme avec succès et recevez votre diplôme sans avoir à vous soucier des déplacements ou des formalités administratives”

Ce diplôme de **Mastère Hybride en Conseil en Affaires** contient le programme le plus complet et le plus actuel sur la scène professionnelle et académique.

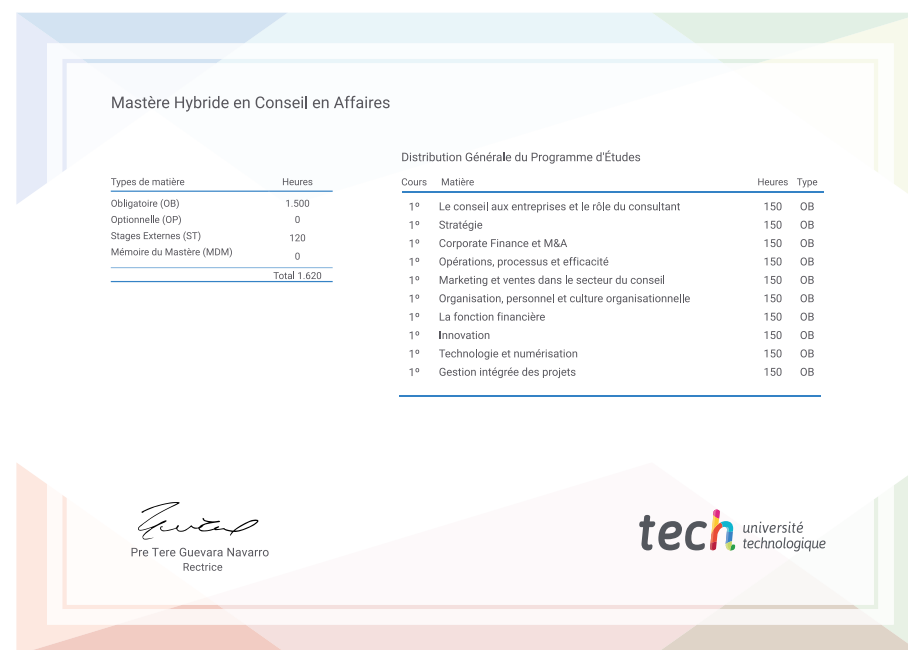
Une fois que l'étudiant aura réussi les évaluations, il recevra par courrier, avec accusé de réception, le diplôme de Mastère Hybride correspondant délivré par TECH.

En plus du Diplôme, vous pourrez obtenir un certificat, ainsi qu'une attestation du contenu du programme. Pour ce faire, vous devez contacter votre conseiller académique, qui vous fournira toutes les informations nécessaires.

Diplôme: **Mastère Hybride en Conseil en Affaires**

Modalité: **Hybride (en ligne + Stage Pratique)**

Durée: **12 mois**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.

future
santé confiance personnes
éducation information tuteurs
garantie accréditation enseignement
institutions technologie apprentissage
communauté engagement
service personnalisé innovation
connaissance présent qualité
en ligne formation
développement institutions
classe virtuelle langues

tech université
technologique

Mastère Hybride
Conseil en Affaires

Modalité: Hybride (en ligne + Stage Pratique)

Durée: 12 mois

Qualification: TECH Université Technologique

Mastère Hybride Conseil en Affaires