

# Manager un centre de profit, une 'business unit'

-Référence: **DE-5**

-Durée: **10 Jours (70 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Construire le diagnostic stratégique de son entité.
- Contribuer activement à la politique financière.
- Diriger en leader qui donne envie d'obtenir de meilleurs résultats collectifs.
- Piloter efficacement une unité en mettant en place les méthodes et outils adaptés.
- Promouvoir une démarche d'innovation.
- Améliorer la performance de la gestion des ressources humaines de son entité.
- Enrichir et élargir la vision de sa fonction.

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Cadre dirigeant, cadre supérieur en charge d'un centre de profit, d'une activité, d'une unité décentralisée ou d'une 'business unit' (BU). Membre d'équipe de direction, pressenti pour évoluer rapidement vers de nouvelles fonctions, qui souhaite acquérir la maîtrise complète de la direction d'une unité (entrepreneur, gestionnaire, manager et leader).

## Programme

- **Établir le plan stratégique de son unité**
  - Analyse externe - opportunités et menaces : macro tendances : PESTEL ; cycle de vie du secteur ou du produit ; le secteur d'activité : matrice de PORTER ; facteurs clés de succès du métier ; positionnement des concurrents.
  - Analyse interne - forces et faiblesses : segmentation stratégique : les DAS ; attraits et atouts des DAS ; analyse de la chaîne de valeur ; les compétences clés de l'entreprise.
  - Déterminer les choix stratégiques de l'entreprise : de l'audit EMOFF aux choix stratégiques ; missions, vision ; les 3 stratégies de PORTER.
  - Le marketing au service de l'analyse de la valeur client : identifier les clients qui apportent de la valeur ; comprendre ce à quoi les clients attachent de la valeur.
  - Mise en situation Cas réels issus de plusieurs secteurs.

- **Activités à distance**
  - Pour illustrer un apport de connaissances : une vidéo 'Les 7 étapes d'un processus d'innovation' .
- **Mener l'analyse financière de son entité**
  - Logique financière : Vendre pour gagner implique d'investir et de financer.
  - Analyser la rentabilité : marge brute, Ebitda, résultat opérationnel,... Causes de variation du résultat : effet ciseau et absorption des charges fixes.
  - Équilibres financiers : FR, BFR, TN. Diagnostiquer les crises de trésorerie.
  - Évaluer la performance par le flux de trésorerie disponible (free cash flow).
  - Développer la culture cash. Mise en situation Analyse financière sur 3 ans d'une PME.
- **Présenter son business plan**
  - Les 8 clés pour convaincre.
  - Objectifs stratégiques et plans d'actions.
  - Mise en situation Analyse du business plan d'une entreprise.
- **Activités à distance**
  - Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : un expert 'Mettre en œuvre la politique financière' ; un expert 'Piloter la performance : démarche et outils'.
- **Agir en leader selon ses qualités personnelles**
  - Valoriser ses qualités de leader : appréhender les fonctions du leadership ; évaluer ses compétences de leader.
  - Développer ses capacités de leader : s'affirmer par sa présence ; assumer ses choix et sa détermination ; écouter pour comprendre ; oser parler vrai et clair.
  - Faciliter l'adhésion par son attitude : lever ses résistances personnelles ; explorer son profil relationnel ; utiliser la psychologie des relations.
  - Mettre en œuvre son propre style de leader : s'appuyer sur ses points forts ; identifier ses points de progrès ; définir son projet de développement.
  - Mise en situation Travail de réflexion en amont, mises en situation, feed-back circulaire, test Élément B ® validé scientifiquement.
- **Activités à distance**
  - Des activités à distance pour vous entraîner la persuasion, la gestion des objections et la conduite du changement.
- **Rentabilité des investissements**
  - Créer son modèle de revenus et dépenses.

- Flux et courbe de trésorerie. Choix du taux d'actualisation.
- Interpréter les critères : valeur actualisée nette, taux de rentabilité interne, délai de récupération.
- Mise en situation Calculer sur tableur la rentabilité d'un projet.
- **Piloter la performance**
  - Élaborer des prévisions de vente.
  - Étapes du processus budgétaire.
  - Concevoir les tableaux de bord de gestion.
  - Indicateurs de performance : missions.
  - Indicateurs de pilotage : activités et ressources clés.
  - Élaborer son tableau de bord de direction (balanced score card).
- **Calculer les coûts**
  - Méthodes de coût complet, direct costing.
  - Maîtriser ses frais généraux.
- **Maîtriser le cadre juridique des**
  - Ressources Humaines Connaître et anticiper les risques sociaux.
  - Responsabilité pénale du dirigeant.
  - Travailler avec les instances représentatives du personnel (IRP).
  - Modifier ou rompre le contrat de travail.
- **Faire des**
  - RH un facteur de performance Quelles missions pour la gestion des RH ?
  - Évaluer le climat social : la dimension collective de la gestion de la motivation.
  - Évaluer la performance.
  - Relier la rémunération à la performance et à son appréciation.
  - Formation un levier de la performance. Faire de la GPEC un levier de performance.
  - L'accompagnement du changement : comment le dirigeant doit l'anticiper et s'y impliquer.
  - Mise en situation Exercices : Mises en situation, analyse de jurisprudence.
  - Évaluation des acquis



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc