



FORMATION DES MANAGERS ET DIRIGEANTS

2019-2020

PROGRAMME DIPLOMANT

PROGRAMMES CERTIFIANTS

PROGRAMMES COURTS

PROGRAMMES INTRA ENTREPRISE

Sommaire



03

Présentation
OBA Grandes Ecoles



04

Programme Diplômant
Executive MASTERE Management d'une Unité Stratégique



11

Programmes Certifiant

- ☆ Executive Certificate CADRES DIRIG EANTS – MANAGEMENT GENERAL
- ☆ Executive Certificate CADRES ET DIRIGEANTS – MANAGEMENT GENERAL AVANCE
- ☆ Executive Certificate DIRIGEANT DE PME
- ☆ Executive Certificate GESTION DE TPE
- ☆ Executive Certificate Marketing digital et Gestion numérique de la relation client
- ☆ Executive Certificate Supply Chain Management & Logistique



22

Programmes Courts

- ☆ Stratégie
- ☆ Finance : Financer ses investissements et son activité
- ☆ Contrôle de Gestion & Management de la performance
- ☆ Marketing : Déterminer son positionnement, sa stratégie et son mix
- ☆ Stratégie Commerciale Construire et déployer sa stratégie commerciale
- ☆ Entrepreneurship
- ☆ Ressources Humaines
- ☆ Leadership
- ☆ Coacher ses collaborateurs : Développer son leadership et renforcer sa capacité à mobiliser les autres
- ☆ Femmes & Talents : Le Leadership au Féminin



34

Programmes Intra Entreprise



35

Les Intervenants



36

Financer sa formation



QUI



sommes nous ?

Carte d'identité

- Création d'OBA Grandes Ecoles en 2009
- Organisme local de formation continue en management
- Délégation HEC Paris Zone Pacifique Sud

Sa raison d'être

- Permettre aux Calédoniens d'accéder à des formations continues de haut niveau, dispensées par les plus grandes écoles, sans être obligés de quitter leur pays
- Offrir aux Calédoniens la possibilité de poursuivre leur parcours de formation à l'international sur les campus de ces grandes écoles
- Accompagner le développement économique et l'évolution institutionnelle de la Nouvelle-Calédonie par la montée en compétences des Calédoniens
- Devenir une référence en matière de formation continue de haut niveau à l'échelle du Pacifique

Son public

- Dirigeants et managers d'entreprises
- Haut-fonctionnaires et élus politiques
- Professionnels des médias
- Spécialistes des sciences de l'ingénieur

Ses atouts

- Rechercher en permanence les meilleures formations susceptibles de répondre aux attentes des Calédoniens
- Offrir un enseignement de haut niveau dispensé par des professeurs, triés sur le volet, pour la clarté et la pertinence de leur message
- Proposer aux Calédoniens une gamme complète de formations leur permettant de construire leur parcours à la carte

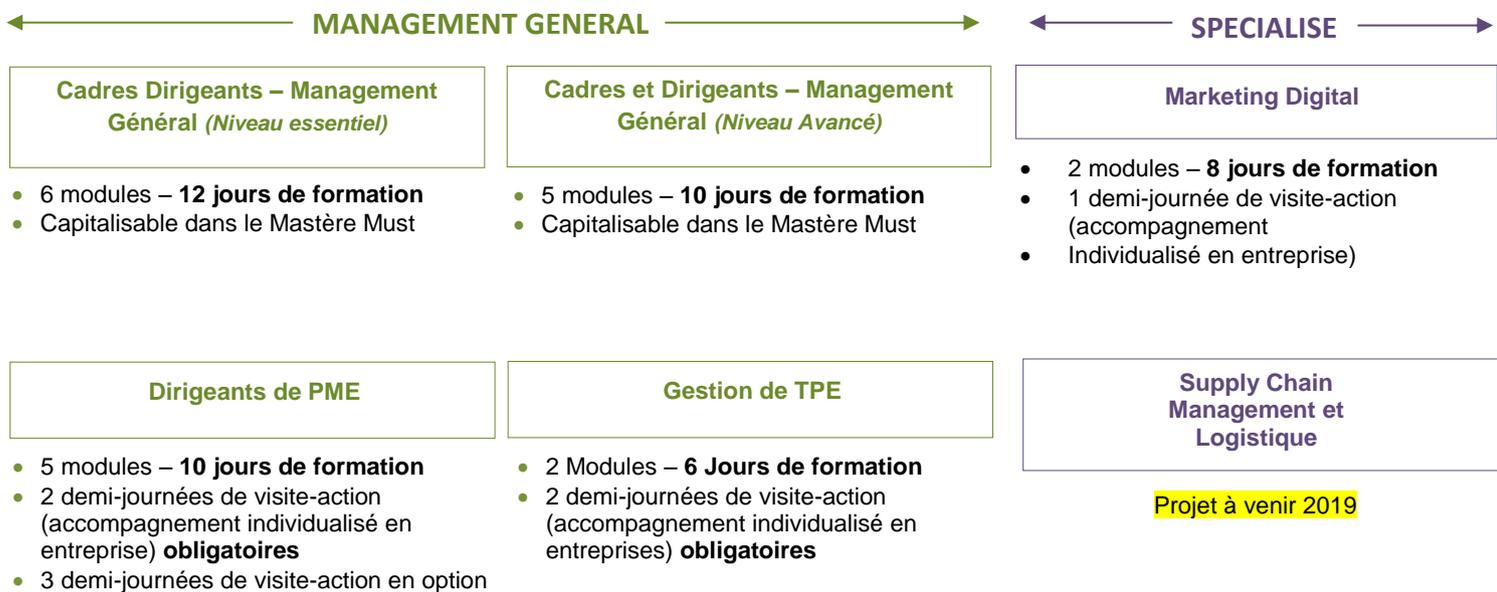
Son offre HEC

- Des programmes courts, de quelques jours, pour un accompagnement ciblé dans un domaine spécifique du management : stratégie, marketing, finance, contrôle de gestion, ressources humaines ou leadership
- Des programmes certifiants, les CESA HEC, Certificats d'Enseignement Supérieur des Affaires, pour donner une vision globale du management d'entreprise au sein d'un cycle de formation d'une année
- Des programmes diplômants, pour obtenir l'Exécutive Mastère Spécialisé « Management d'une Unité Stratégique » qui s'inscrit dans la continuité des CESA HEC délivrés à Nouméa, et tout autre diplôme, en admission directe, sur l'un des campus d'HEC dans le monde



EXECUTIVE CERTIFICATE

Les programmes certifiants, Executive Certificates HEC, sont destinés à des managers et dirigeants souhaitant renforcer leurs compétences en management dans les domaines de la stratégie, de la finance, du marketing, du contrôle de gestion, des ressources humaines et du leadership. Ces programmes allient apports conceptuels et méthodologiques, transferts d'expériences et mise en situation.





EXECUTIVE CERTIFICATE

‘CADRES DIRIGEANTS - MANAGEMENT GENERAL ’ NIVEAU ESSENTIEL

OBJECTIFS

Le cycle ‘**Cadres Dirigeants - Management Général**’ permet aux managers d’actualiser leurs connaissances dans leur domaine de compétences et de s’ouvrir aux autres fonctions de l’entreprise. Ils peuvent ainsi acquérir une vision globale et intégrée du management et améliorer leur performance au sein de leur organisation.

Ce cycle permet de :

- **Faire le point** sur les principales disciplines du management
- **Actualiser** ses connaissances en Stratégie, Marketing, Finance, Contrôle de Gestion, Management de Ressources Humaines et Leadership
- **Prendre du recul** sur eux-mêmes et leurs pratiques managériales

PROGRAMME

Le programme est composé de 6 modules qui couvrent l’ensemble des disciplines du management.

Chaque manager a la possibilité de suivre le cycle de formation complet ou de créer son propre parcours selon ses priorités. Il peut également choisir de suivre le programme sur deux années consécutives et ainsi valider son Executive Certificate.

Les entreprises intéressées par ce dispositif de formation peuvent réserver un cycle complet et inscrire leurs cadres dans les modules en fonction de leur plan de formation, grâce à la formule de

PÉDAGOGIE

Les méthodes pédagogiques de cette formation consistent en :

- Une alliance d’apports conceptuels et de mises en situation,
- un travail d’enrichissement de ses pratiques managériales en sous-groupes, encadré par un intervenant,
- des exposés, débats et jeux de rôles

CERTIFICATION et Accès à une formation diplômante HEC

Le programme ‘Cadres Dirigeants - Management Général’ est sanctionné par un Executive Certificate.

Ce certificat complété par l’Executive Certificate ‘Cadre et Dirigeants – Management Général Avancé’, ouvre la voie à l’Executive Mastère ‘MUST’ formation diplômante HEC, sous réserve de la réussite aux épreuves de sélection.

DATES : Nous consulter

PLACES : Limitées à 25 participants

FRAIS DE FORMATION :

Cycle complet 870 000 XPF
Inscription modulaire : 160 000 XPF



Organisme agréé au titre de la formation professionnelle continue (0,7 %)

PARTICIPANTS

Managers et cadres dirigeants du secteur privé et public

HEC
PARIS



'Ce programme m'a procuré un enrichissement professionnel et personnel sans égal. J'en sors grandi et prêt à manager une entreprise en toute confiance. La pédagogie est excellente, alliant des intervenants de très haut niveau, un apprentissage pédagogique progressif, des travaux de groupe sur des cas réels d'entreprise et un casting de participants avec des fonctions et des expériences variées.'

Philippe Darrason – Gérant associé Recy' Verre

PROGRAMME

MODULE 1 – Stratégie

Définir et choisir sa stratégie métier

- Qu'est-ce que la stratégie ?
- L'analyse externe : les concurrents, les facteurs clé de succès,
- L'analyse interne : chaîne de valeur et chaîne de business, ressources et compétences,
- L'avantage compétitif et les stratégies génériques : coûts, différenciation, spécialisation ou diversification ?

MODULE 2 – Marketing

Déterminer son positionnement, sa stratégie et son mix

- Les fondamentaux du marketing : le concept, la démarche et l'organisation marketing,
- Le plan marketing global : les composants du plan et la stratégie marketing ,
- Du positionnement et de la stratégie marketing au marketing mix : business model, organisation commerciale et marketing.

MODULE 3 – Finance

Financer ses investissements et son activité

- Les fondamentaux de l'analyse financière : l'analyse du résultat et du bilan (FR, BFR, TR),
- Les tableaux de flux, (trésorerie et financement) et les ratios,
- Les états financiers prévisionnels.
- Les grandes décisions financières : augmentation du capital, emprunt,...

MODULE 4 – Contrôle de Gestion

Mesurer et évaluer sa performance

- Les fondamentaux du Contrôle de Gestion (plans, budget, suivi des réalisations et des écarts),
- Comment piloter le processus budgétaire de sorte qu'il soit créateur de valeur pour l'entreprise ?
- Un contrôle de gestion plus stratégique : renforcer la cohérence d'une équipe de direction (la démarche OVAR).

MODULE 5 – Ressources Humaines

Manager les hommes et les équipes

- Qu'est-ce que le management des hommes et des équipes : stratégies, cultures, enjeux et acteurs
- La boîte à outils du manager : recruter, intégrer, évaluer les performances, développer les compétences et les talents
- Les comportements et le leadership : profils psychologiques et style de leadership.

MODULE 6 – Leadership

L'art de diriger, mieux se connaître et agir ensemble

- L'art de diriger et la réflexion sur soi : approfondir l'intelligence de soi et des autres, identifier ses équilibres de vie, mieux gérer son temps et son stress,
- La communication : renforcer ses capacités d'écoute active et de diagnostic, détecter et mieux gérer les émotions, élargir ses modes de communication pour convaincre et engager.

“ Cette formation a été pour moi une vraie opportunité de prendre du recul et de regarder de manière critique la façon dont j'assume mes responsabilités. La richesse des échanges et des contacts est un point très positif d'ouverture.”

Katy Lecoindre - Directrice des ventes CANAL + CALEDONIE



EXECUTIVE CERTIFICATE

‘CADRES DIRIGEANTS - MANAGEMENT GENERAL ’ NIVEAU AVANCE

OBJECTIFS

Le cycle ‘**Cadres et Dirigeants – Management Général Avancé**’ s’inscrit dans la continuité du cycle ‘**Cadres Dirigeants – Management Général**’. Après avoir revisité les fondamentaux du management général (niveau essentiel), il vous est proposé d’approfondir vos connaissances dans les principales disciplines du management (niveau avancé) au service d’une vision stratégique.

Ce cycle permet de :

- **Concevoir** une vision stratégique innovante et cohérente avec le management opérationnel.
- **Répondre** aux changements d’un environnement complexe et en rapide mutation.
- **Renforcer** son leadership et élargir son champ de vision.

PROGRAMME

Au-delà de l’approfondissement des connaissances dans les domaines clés du management (stratégie, marketing, contrôle de gestion, management des ressources humaines et leadership), le programme vise à permettre à des participants d’origines diverses et aux parcours professionnels multiples, d’échanger sur leurs bonnes pratiques.

PÉDAGOGIE

Les méthodes pédagogiques de cette formation consistent en :

- une alliance d’apports conceptuels, de mises en situation et d’échanges d’expériences,
- un travail d’enrichissement de ses pratiques managériales en sous-groupe encadré par un intervenant,
- des exposés, études de cas, débats, des films viraux, témoignages filmés.

DATES : Nous consulter

PLACES :
Limitées à 20 participants

FRAIS DE FORMATION :

Cycle complet 860 000 XPF
Tarif modulaire 190 000 XPF

Organisme agréé au titre de la formation professionnelle continue (0,7 %)

Participants

Managers et cadres dirigeants du secteur privé ou public ayant suivi l’Executive Certificate ‘**Cadres Dirigeants – Management Général**’ de façon complète ou modulaire

CERTIFICATION et Accès à une formation diplômante HEC

Le programme ‘**Cadres et Dirigeants - Management Général Avancé**’ est sanctionné par un Executive Certificate HEC.

Ce certificat complète l’Executive Certificate ‘**Cadres Dirigeants - Management Général**’ et ouvre la voie à l’Executive Mastère « **MUST** » formation diplômante HEC, sous réserve de la réussite aux épreuves de sélection.



« Cette formation nous amène avant tout la joie d'apprendre en échangeant avec des partenaires calédoniens, de découvrir des acteurs économiques pleins d'idées, de créer des liens forts entre personnes de différents horizons.

Elle nous permet de ventiler notre esprit des tracas quotidiens, de se projeter pour les années futures au travers des intervenants de cette grande école HEC ».

Jean-Yves Morelli – Directeur Général Intermed

PROGRAMME

MODULE 1 – Stratégie

Réussir la mise en œuvre de sa stratégie

- Bien faire son métier : Les bases de la stratégie métier
- Les mouvements stratégiques : bien choisir ses futurs métiers
- Pas de stratégie bien mise en œuvre sans bonne organisation.

MODULE 2 – Commercial

Stratégie et Développement commercial

- *Elaborer une stratégie commerciale*
L'analyse-diagnostic de la situation : veille commerciale, analyse de marché, portefeuille de clients, processus de décision d'achat
L'intégration des nouvelles technologies et le e-business.
- *Stratégie et performance commerciale*
Les nouveaux outils de pilotage de la relation clients
Les techniques de conquête de nouveaux clients
Stratégies et tactiques de négociation

MODULE 3 – Contrôle de Gestion Piloter la performance au service de la stratégie

- Les grands défis du contrôle de gestion du 21ème siècle : entre stratégie planifiée et inévitable adaptation aux contraintes d'un environnement ultra-changeant.
- Diagnostic et pertinence des outils utilisés : tableaux de bord, indicateurs de performance, fréquence de mesure et processus de pilotage,
- Contrôler ou évaluer : l'intra-entrepreneuriat ou comment doter l'organisation d'une capacité propre à se réinventer ?

MODULE 4 – Ressources Humaines

Manager la diversité et le changement

- Le management interculturel : dimensions affectives, cognitives et comportementales,
- La gestion des conflits : inter-personnels, de groupes et sociaux, ou comment anticiper et gérer les conflits ?
- La conduite du changement : enjeux, acteurs, ressources, stratégie et logistiques d'action.

MODULE 5 – Leadership

L'art de diriger : développer l'intelligence collective

- La créativité managériale : nouvelles pratiques de management, créativité individuelle et de groupe et innovations managériales,
- Les défis du futur : révolution numérique, modes de communication et de travail,
- L'ambidextrie du leader : décider en situations complexes, intelligence collective.

HEC
PARIS

« Cette formation m'a permis de prendre du recul et d'ouvrir ma vision du développement de l'entreprise dans son environnement concurrentiel et complexe. Elle m'a également donnée des clés que j'utilise au quotidien dans mon développement personnel et professionnel. »

Guillaume BOYER, Directeur Développement & Coordination, HOLDENHA



EXECUTIVE CERTIFICATE

DIRIGEANTS DE PME

OBJECTIFS

Le cycle '**Dirigeants de PME**' vous permet de réaliser le diagnostic individualisé de votre entreprise et de définir le cadre concret de son développement. Les méthodes et outils nécessaires à un pilotage plus efficace et à une gestion plus serrée de votre activité sont développés tout au long de la formation.

Ce cycle permet de :

- **Faire le point** sur l'orientation de votre entreprise et votre rôle de gérant.
- **Fixer des objectifs** pour votre entreprise à partir du diagnostic individualisé de ses forces et faiblesses.
- **Construire votre démarche** stratégique et définir son plan de développement.

PROGRAMME

Le programme associe étroitement la formation et l'accompagnement en entreprise sous la forme de visites-actions.

Il se compose de :

- Un tronc commun de 5 modules, soit 13,5 jours, sous forme de séminaires opérationnels dans les principales disciplines du management.
- 2 visites-actions, en début et fin de programme, pour poser le diagnostic et valider le plan stratégique de développement.
- 2 visites-actions, décidées à l'occasion du diagnostic, et visant à répondre aux enjeux prioritaires de l'entreprise.

PÉDAGOGIE

- Appos méthodologiques et études de cas
- Méthodes et outils adaptés à la gestion d'une PME
- Exemples et illustrations tirés des situations des participants
- Accompagnement individualisé par des professeurs-consultants HEC Paris

PROFIL

Le programme ne nécessite pas de connaissances techniques préalables. Les dirigeants, qu'ils soient autodidactes ou qu'ils aient un profil d'ingénieur ou de technicien, pourront bénéficier d'apports concrets et de connaissances directement applicables à leur situation professionnelle.

DATES : Nous consulter

PLACES : Limitées à 12 participants

FRAIS DE FORMATION :

1 580 000 XPF



Organisme agréé au titre de la formation professionnelle continue (0,7 %)

CERTIFICATION

Le programme complet 'Dirigeant de PME' est sanctionné par un Executive Certificate HEC.

PARTICIPANTS

- Dirigeants ou futurs dirigeants de PME, dans le cadre d'une succession ou reprise.
- Responsables de filiales ou d'unités autonomes au sein d'un grand groupe

HEC
PARIS

CONTACT

OBA Grandes Ecoles
Formation des Managers et Dirigeants
Déléguée HEC Paris - Zone Asie Pacifique

Tél. + (687) 28 61 80
info@oba.nc
<http://www.oba.nc>

Questions de dirigeants

- Quelle nouvelle impulsion donner à mon entreprise ?*
- Faut-il privilégier la croissance interne à la croissance externe ?*
- Comment optimiser mes ressources ?*
- Comment construire une réflexion stratégique pour mon entreprise ?*
- Comment assurer le développement de mon entreprise tout en gardant le contrôle ?*
- Comment mieux aborder les relations humaines dans mon entreprise ?*



PROGRAMME

MODULE 1 – Stratégie et Finance	Diagnostic et plan d'action à court terme, financement et trésorerie <ul style="list-style-type: none">→ Réalisation de l'autodiagnostic de son entreprise et de son plan d'action à court terme→ Stratégie de croissance, transmission d'entreprise et démarche stratégique→ Etablir le diagnostic financier d'une entreprise : ratios, tableaux de financement.→ Synthèse sur l'élaboration des plans de financement et de trésorerie.
MODULE 2 – Contrôle de Gestion et Management de la performance	Coûts de revient, budgets et contrôle de gestion <ul style="list-style-type: none">→ Les étapes de la construction d'une démarche de pilotage de la performance : plans, budgets, suivi des réalisations et des écarts ;→ Mesurer les aspects non financiers de la performance et renforcer la cohérence d'une équipe de direction : la méthode OVAR ;→ Construction des grilles de mesure de la performance de chaque dirigeants.
MODULE 3 – Marketing et Commercial	Plan d'action marketing et commercial <ul style="list-style-type: none">→ Situer l'action marketing en termes de marchés, clients et segmentation,→ Construire le mix marketing,→ Elaborer le plan marketing en fonction de la stratégie marketing de l'entreprise,→ De la stratégie marketing au marketing mix et à l'organisation.
MODULE 4 – Ressources Humaines et Leadership	Délégation, motivation et mobilisation du personnel <ul style="list-style-type: none">→ Etablir le diagnostic de l'organisation et des hommes ;→ Mobiliser ses collaborateurs et son équipe,→ Le management situationnel et la délégation ;→ Les conditions de la motivation des hommes ;→ Leadership
MODULE 5 – Stratégie et Organisation	Plan de développement à moyen terme <ul style="list-style-type: none">→ Apprentissage de la méthode d'élaboration d'un plan de développement à moyen terme→ Réalisation du plan de développement de son entreprise.



En partenariat avec la direction de l'Économie, de la Formation et de l'Emploi (DEFE) de la province Sud.

EXECUTIVE CERTIFICATE

GESTION DE TPE

Assurer sa pérennité et construire son développement

OBJECTIFS

Le cycle de formation '**Gestion de TPE**' permet aux dirigeants de TPE de valider leurs connaissances dans les principaux domaines de la gestion d'entreprise. Les participants bénéficient également d'un accompagnement personnalisé dans la réalisation du diagnostic de l'entreprise, de son plan d'actions à court terme et de son plan de développement à moyen terme.

Ce cycle permet aux participants de :

- **Faire un bilan** sur leur activité en tenant compte de leur projet personnel et familial
- **Comprendre** son environnement : les comportements des clients, des intermédiaires et des partenaires
- **Identifier** les opportunités de développement ainsi que les défis à relever
- **Définir** les actions prioritaires notamment sur le plan commercial, financier et humain
- **Prévenir** les risques : mettre l'entreprise « en sécurité »
- **Assurer** sa pérennité et son développement

PROGRAMME

Le programme associe étroitement la formation et l'accompagnement en entreprise sous la forme de visite-actions.

Il se compose de trois phases :

- Un tronc commun de 2 modules de 3 jours chacun, sous la forme de séminaires opérationnels sur les fondamentaux de la gestion et les bases de développement d'une TPE.
- 2 visites-actions, en début et fin de programme, pour poser le diagnostic et valider le plan de développement.
- Un suivi à distance sur le plan d'actions.

PÉDAGOGIE

Les méthodes pédagogiques de cette **formation-action** consistent en une approche concrète orientée vers le résultat et s'adaptant aux besoins spécifiques des participants.

Les apports seront faits sous la forme de :

- une alliance d'apports conceptuels, de mises en situation, études de cas et d'échanges d'expériences,
- un accompagnement personnalisé (visite-action) de chaque dirigeant dans son entreprise par des professeurs consultants expert,
- des échanges pendant 3 mois par téléphone ou visioconférence avec un tuteur.

CERTIFICATION

Le programme 'Gestion de TPE' est sanctionné par un Executive Certificate HEC.

DATES : Nous consulter

PLACES : Limitées à 12 participants

FRAIS DE FORMATION :

Cycle complet : 690 000 XPF H.T.



Organisme agréé au titre de la formation professionnelle continue (0,7 %)

Participants

- Gérants de TPE
- Repreneurs d'entreprise
- Créateurs d'entreprise

HEC
PARIS

CONTACT

OBA – Grandes Ecoles
Formation des Managers et Dirigeants
Déléguée HEC Paris, zone Pacifique Sud.

T. + (687) 28 61 82
info@oba.nc
www.oba.nc



Evaluez votre entreprise et renforcez vos compétences pour assurer sa pérennité et construire son développement !

MODULE 1 :

Les fondamentaux de la gestion d'une TPE

Jour 1 : Stratégie

« Assurer la pérennité de sa TPE : Les bases sont-elles solides ? »

- L'entreprise et le client : positionnement concurrentiel
- Les moyens financiers, humains et techniques adaptés
- Une organisation et une structure juridique cohérente
- Ateliers sur le guide d'autodiagnostic

Jour 2 & 3 : Stratégie et Organisation

« Définir son plan d'action à court-terme »

- Les fondamentaux de la comptabilité et de la finance d'entreprise
- Les enjeux juridiques des dirigeants : responsabilité civile, commerciale et sociale.
- Identifier les leviers d'action commerciaux, techniques et financiers
- Confrontation de son diagnostic avec celui des autres dirigeants

MODULE 2:

Les bases de développement d'une TPE

Jour 1 : Marketing et Commercial

« Construire et pérenniser son développement »

- Les conditions de la réussite et l'identification des risques
- Choix des axes de développement
- Pénétrer, élargir son marché, trouver des partenaires
- Intégrer le digital dans sa stratégie marketing
- Financer la croissance

Jour 2 & 3 : Stratégie et Finance

« Définir son plan de développement à moyen terme »

- Construire son business plan et le faire vivre dans le temps
- Echanges sur les business plan entre dirigeants
- Critères de décision d'un banquier sur le business plan
- Enjeux sociaux de la TPE en Nouvelle Calédonie
- Approfondissement et illustration des stratégies de développement

Visite-action : Approfondir son diagnostic

½ journée

- Formation individualisée en entreprise
- Identifier les actions prioritaires pour consolider l'activité de son entreprise.

Visite-action : Définir les axes de croissance

½ journée

- Formation individualisée en entreprise
- Ajustement du plan d'actions
- Identification des risques et des opportunités.

Suivi de la mise en œuvre

Accompagnement à distance par le tuteur pendant 2 mois : assistance à l'action opérationnelle

Echanges personnalisés avec un tuteur sur les problématiques rencontrées dans la mise en œuvre de son plan d'actions (téléphone ou téléconférence, Skype par exemple : 2 x1heure).



DIRECTION PEDAGOGIQUE

Jacques-Robert Moulinet, professeur HEC Paris, spécialiste de la transformation stratégique des entreprises. Parallèlement à ses activités d'enseignement, il intervient en tant que consultant auprès des PME. Il a créé et dirige un cabinet de conseil spécialisé dans l'accompagnement du développement de la performance des entreprises. Jacques-Robert Moulinet intervient auprès des dirigeants de PME en Nouvelle Calédonie depuis 2011.



PROGRAMME COURT

Les programmes courts sont conçus pour actualiser vos pratiques, acquérir de nouvelles méthodes, comparer les approches et faire le lien avec l'évolution de votre entreprise. Les contenus des programmes courts peuvent être revisités d'une année à l'autre et adaptés aux changements du contexte économique.

STRATEGIE

- Définir et choisir sa stratégie métier – 2 jours
- Réussir la mise en œuvre de sa stratégie – 2 jours

FINANCE - CONTROLE DE GESTION

- Financer ses investissements et son activité – 2 jours
- Mesurer et évaluer la performance – 2 jours
- Piloter la performance au service de la stratégie – 2 jours
- Valoriser son entreprise et construire un Business Plan – 2 jours

MARKETING - COMMERCIAL

- Déterminer son positionnement, sa stratégie et son mix – 2 jours
- Construire et déployer sa stratégie commerciale – 2 jours

ENTREPRENEURSHIP

- Manager entrepreneur : à la poursuite des opportunités -2 jours
- Innovation : la base du succès des entreprises –2 jours

RESSOURCES HUMAINES - LEADERSHIP

- Manager les hommes et les équipes – 2 jours
- Manager la diversité et le changement – 2 jours
- L'art de diriger, mieux se connaître et agir ensemble – 2 jours
- Développer l'intelligence collective – 2 jours
- Développer son intelligence émotionnelle – 2 jours
- La conduite du changement et le Management des Nouvelles Générations – 2 jours



PROGRAMME COURT

STRATEGIE

OBJECTIFS

- Définir le concept de stratégie
- Analyser le contexte externe à l'entreprise (concurrents, facteurs clés de succès de l'activité,...)
- Analyser l'environnement interne à l'entreprise (chaîne de business, ressources, compétences,...)
- Déterminer son avantage compétitif et identifier les stratégies génériques (coûts, différenciation, spécialisation ou diversification)

MODULE 1 – Définir et choisir sa stratégie métier

- Qu'est-ce que la stratégie ?
- L'analyse externe : les concurrents, les facteurs clés de succès
- L'analyse interne : chaîne de valeur et chaîne de business, ressources et compétences
- L'avantage compétitif et les stratégies génériques : coûts, différenciation, spécialisation ou diversification ?

MODULE 2 – Réussir la mise en œuvre de sa stratégie

- Bien faire son métier : les bases de la stratégie métier
- Les mouvements stratégiques : bien choisir ses futurs métiers
- Pas de stratégie bien mise en œuvre sans bonne organisation

DATES : Nous consulter

PLACES : Limitées à 20 participants

FRAIS DE FORMATION :

Module 1: 160 000 XPF HT

Module 2: 190 000 XPF HT

Package 4 jours : 325 000 XPF HT



Organisme agréé au titre de la formation professionnelle continue (0,7%)

PARTICIPANTS

- Managers et dirigeants
- Chefs de projets
- Responsables de Business Units

HEC
PARIS

PROGRAMME COURT

FINANCE

Financer ses investissements et son activité

OBJECTIFS

- Comprendre les documents et les objectifs financiers de l'entreprise
- Savoir apprécier la structure financière, la rentabilité et la rentabilité de l'entreprise
- Etudier les mécanismes de l'autofinancement et du recours aux financements externes
- Identifier les critères financiers d'investissements pour créer de la valeur
- Améliorer sa capacité de dialogue avec les responsables financiers de l'entreprise

PROGRAMME

- Les fondamentaux de l'analyse financière, l'analyse du résultat et du bilan (FR, BFR,TR)
- Les tableaux de flux (trésorerie et financement) et les ratios.
- Les états financiers prévisionnels
- Les grandes décisions financières, augmentation du capital, emprunt.....

PEDAGOGIE

La pédagogie privilégie le partage d'expériences vécues par les participants.

Elle crée les conditions d'une découverte de nouvelles représentations de sa relation à l'environnement à partir de prises de conscience et de questionnements.

Les apports conceptuels sont expérimentés au sein du groupe pour renforcer l'appropriation et l'engagement dans le changement.

DATES : Nous consulter

PLACES : Limitées à 20 participants

FRAIS DE FORMATION :

160 000 XPF HT



Organisme agréé au titre de la formation professionnelle continue (0,7%)

PARTICIPANTS

- Cadres et dirigeants non spécialistes de la fonction RH
- Responsables RH en fonction ou en devenir
- Chefs de projets
- Responsables de Business Units



Direction pédagogique
Christian CAUVIN
Professeur HEC PARIS

*Programmes Executive Education
 Finance*

HEC
 PARIS



PROGRAMME COURT

Contrôle de Gestion & Management de la performance

OBJECTIFS

- Comprendre** le rôle du contrôle de gestion dans le pilotage de la performance
- Connaître** les principaux outils et méthodes de prévision, de suivi et d'évaluation de la performance
- Mieux utiliser** les informations de gestion pour prendre des décisions en cohérence avec la performance attendue et l'objectif stratégique de l'entreprise

MODULE 1 - Du contrôle de gestion au management de la performance

- Les fondamentaux du contrôle de gestion : plans, budgets, suivi des réalisations et des écarts
- Evolution d'un système de contrôle classique vers le management de la performance
- Autodiagnostic : de quel contrôle de gestion avez-vous besoin ?
- Renforcer la cohérence d'une équipe de direction pour aller vers un contrôle de gestion plus stratégique : présentation de la démarche OVAR® (Objectifs, Variables d'Actions, Responsabilités), élaboration et intégration des grilles OVAR®
- Piloter le processus budgétaire afin qu'il soit créateur de valeur pour l'entreprise

MODULE 2 - Un contrôle de gestion au service de la stratégie

- Présentation des différents systèmes de mesure de la performance
- Nécessaire mutation d'une mesure trop financière vers une mesure plus stratégique
- Quelle mesure de la performance pour le processus interne de l'entreprise, les stakeholders et les processus d'apprentissage et de croissance
- Déclinaison du projet stratégique de l'entreprise en un ensemble d'objectifs chiffrés
- Mise en place de systèmes dédiés de mesures de la performance : suite de la démarche OVAR® (tableaux de bord, indicateurs de performance, fréquence de mesure et processus de pilotage)

DATES: Nous consulter

PLACES : Limitées à 20 participants

FRAIS DE FORMATION :

Tarif Module 1: 160 000 XPF TTC
 Tarif Module 2: 190 000 XPF TTC
 Package 4 jours : 325 000 XPF TTC



Organisme agréé au titre de la formation professionnelle continue (0,7%)

PARTICIPANTS

- Cadres et dirigeants non spécialistes de la fonction financière ou du contrôle de gestion
- Contrôleurs de gestion en fonction ou en devenir
- Chefs de projets
- Responsables de Business Units



Philippe HONORAT
 Professeur HEC PARIS

*Programmes Executive Education
 Contrôle de gestion et
 management de la performance*





PROGRAMME COURT

Marketing & Stratégie Commerciale

OBJECTIFS

- **Décliner** la stratégie marketing en plans opérationnels pour assurer une exécution performante
- **Rendre plus efficace** et mobilisateur le marketing management
- **Elaborer** une stratégie commerciale efficace, garantissant la pérennité de l'entreprise : la rentabilité et le développement
- **Optimiser** son organisation commerciale en fonction des canaux

MODULE 1 – Marketing

- Les fondamentaux du marketing : le concept, la démarche et l'organisation marketing.
- Le plan marketing global : les composants du plan et de la stratégie marketing.
- Du positionnement et de la stratégie marketing mix : business model, organisation commerciale et marketing

MODULE 2 – Stratégie Commerciale

- Les Enjeux commerciaux au centre des priorités stratégiques de l'entreprise : business model, alignement stratégique et diagnostic commercial.
- Elaborer une stratégie commerciale efficace : fidélisation et conquête, outiller la performance commerciale.
- Structurer les ressources commerciales : le « commercial mix », analyse du parcours client, identification des points de contacts, gestion des forces de vente, organisation des rôles et des fonctions.

DATES : Nous consulter

PLACES : Limitées à 20 participants

FRAIS DE FORMATION

Tarif Module 1 : 160 000 XPF HT

Tarif Module 2: 190 000 XPF HT

Package 4 jours★ : 325 000 XPF HT

Organisme agréé au titre de la formation professionnelle continue (0,7%).

→ Formation éligible au FIAF

PARTICIPANTS

- Managers et dirigeants
- Responsables de Business Units
- Directeurs de division clients / du développement des ventes
- Responsables et Cadres fonctionnels
- Responsables Marketing



PROGRAMME COURT

Ressources Humaines

OBJECTIFS

- **Améliorer** son expertise RH : gagner en efficacité et en influence sur l'ensemble de ses réseaux internes et externes
- **Connaître** les principaux outils et méthodes RH pour permettre de mieux développer et manager les talents.
- **Renforcer** sa prise de recul sur les problématiques RH et faire jouer à la fonction RH un rôle moteur dans son organisation.

MODULE 1 – Management des Hommes et des Equipes

Qu'est-ce que le Management des hommes et des équipes ? Stratégies, cultures, enjeux et acteurs.

La boîte à outils du Manager : Recruter et Intégrer, Evaluer les performances, développer les compétences et valoriser les talents.

Les comportements et le leadership : profils psychologiques et styles de leadership

MODULE 2 – Le Management de la diversité

Le Management interculturel : Dimensions affectives, cognitives et comportementales.

La gestion des conflits : interpersonnels, de groupes ou sociaux, ou comment anticiper et gérer les conflits ?

La conduite stratégique du changement : Le changement au-delà des idées reçues. Enjeux, acteurs, ressources, stratégies et logiques d'action.

DATES : Nous consulter

PLACES : Limitées à 20 participants

FRAIS DE FORMATION :

Tarif module 1 : 160 000 XPF HT

Tarif module 2 : 190 000 XPF HT

Package 4 jours : 325 000 XPF HT



Organisme agréé au titre de la formation professionnelle continue (0,7%)

PARTICIPANTS

- Cadres et dirigeants non spécialistes de la fonction RH
- Responsables RH en fonction ou en devenir
- Chefs de projets
- Responsables de Business Units



Direction pédagogique
Françoise CHEVALIER
Professeur HEC PARIS

Programmes Executive Education
Management des Ressources
Humaines

HEC
PARIS

PROGRAMME COURT

LEADERSHIP

OBJECTIFS

- **Concilier** développement personnel et responsabilités managériales
- **S'entraîner** à convaincre, dynamiser et animer
- **S'approprier** des compétences de management et de leadership immédiatement opérationnelles
- **Eveiller** la sensibilité et l'intelligence collective
- **Evaluer** les décisions et transformer les tensions et les conflits

MODULE 1 – L'art de diriger, mieux se connaître et agir ensemble

L'art de diriger et la réflexion sur soi : approfondir l'intelligence de soi et des autres, identifier ses équilibres de vie, mieux gérer son temps et son stress,

La communication : renforcer ses capacités d'écoute active et de diagnostic, détecter et mieux gérer les émotions, élargir ses modes de communication pour convaincre et engager.

MODULE 2 – L'art de diriger : Développer l'intelligence collective

La créativité managériale : nouvelles pratiques de management, créativité individuelle et de groupe et innovations managériales,

Les défis du futur : révolution numérique, modes de communication et de travail,

L'ambidextrie du leader : décider en situations complexes, intelligence collective.

DATES : Nous consulter

PLACES : Limitées à 20 participants

FRAIS DE FORMATION

Tarif module 1 : 160 000 XPF HT

Tarif module 2 : 190 000 XPF HT

Package 4 jours : 325 000 XPF HT



Organisme agréé au titre de la formation professionnelle continue (0,7%)

PARTICIPANTS

- Managers et dirigeants
- Chefs de projets
- Responsables de Business Units



Direction pédagogique
Christine CASTAN
Professeur HEC PARIS

Programmes Executive Education
Management des Ressources Humaines

HEC
PARIS



Les programmes sur mesure sont co-construits par OBA Grandes Ecoles et HEC Paris à la demande de nos clients. Ils répondent à deux enjeux majeurs des entreprises : renforcer une expertise technique (Marketing, Finance, Leadership, Commerciale) et/ou accompagner le changement dans les organisations (croissance rapide, diversification d'activités, réorganisation...).

DIAGNOSTIQUER

Nous analysons avec vous le contexte et les enjeux de votre entreprise. Nous les traduisons en besoins puis en objectifs de formation en vue de renforcer les compétences de vos managers pour améliorer la performance de l'entreprise.

CREER

Les objectifs définis ensemble vont permettre de concevoir l'architecture et le contenu du dispositif de formation. Les contenus seront développés en étroite collaboration entre l'entreprise et l'équipe pédagogique

DELIVRER

Dans cette phase, toute l'attention est portée sur les participants et leur contribution à l'amélioration des pratiques managériales dans l'entreprise. Les apports théoriques font systématiquement l'objet de travaux en sous-groupes sur des problématiques spécifiques de l'entreprise.

EVALUER ET ADAPTER

Tout au long du dispositif et à l'issue de chaque session, nous analysons ensemble les évaluations au regard du diagnostic initial et des objectifs visés.



Exemples d'intervention

- **CFAO** : Réorganisation et conduite du changement
- **DSF** : Pilotage de la performance par la méthode OVAR
- **Etablissements publics** : Adapter les méthodes du management privé aux organismes publics.
- **OPT** : « Accompagnement dans l'élaboration du plan stratégique »

COMMENT

Financer sa formation ?

Plusieurs financements* sont envisageables en fonction de la formation choisie, à savoir :

→ **Financement FIAF**

→ **La BCI** ; partenaire d'OBA Grandes Ecoles afin de vous proposer un crédit avec des taux préférentiels

→ **GIP Cadre Avenir** pour notre formation diplômante uniquement

Pour plus d'informations vous pouvez vous référer aux sites internet suivants:

<http://www.fiaf.nc/>

<https://gip-cadres-avenir.nc/>



INTERVENANTS HEC PARIS

Les formations sont animées exclusivement par des professeurs HEC Paris qui en plus de leur activité d'enseignant - chercheur assurent des missions de conseil auprès des entreprises.

STRATEGIE



Daniel GENTON
Professeur HEC Paris
Département Stratégie

MARKETING - COMMERCIAL



Jacques-Robert MOULINET
Professeur HEC Paris
Département Marketing

FINANCE – CONTROLE DE GESTION



Christian CAUVIN
Professeur HEC Paris
Département Finance
et Contrôle de Gestion



Philippe HONORAT
Professeur HEC Paris
Département Finance et
contrôle de gestion

RESSOURCES HUMAINES - LEADERSHIP



Françoise CHEVALIER
Professeur HEC Paris
Département Management
des Ressources Humaines



Christine CASTAN
Professeur HEC Paris
Département Management
des Ressources Humaines



FORMATION DES MANAGERS ET DIRIGEANTS
3 rue Adolphe BARRAU – Baie de l'Orphelinat
Nouméa – Nouvelle-Calédonie
t. 28 61 80
Email : info@oba.nc
Site : <https://oba.nc>

14 ANS HEC
PARIS
Apprendre à oser®
2004 / 2019
EN NOUVELLE-CALÉDONIE

« Il n'y a pas d'âge pour faire HEC »



Consultez notre site