MANAGEMENT

Tarif : 15€ /heure (Net de taxe)			Prérequis : Aucun	Modalités pédagogiques : Distanciel (2 mois de connexion) + Cours Particuliers	Evaluation : Fiche Bilan d'évaluation des compétences et des savoirs à compléter
Réf	Heures		Modules	Objectifs	Programmes
	Durée totale (Distanciel + Cours Particuliers)	Nombre d'heures de Cours particulier			
MSRH	24H	2H	Management de projet	Conduire un projet en termes de performances, de qualité, de contrôle des coûts et de maîtrise des délais. Coordonner une équipe autour d'un projet global.	Outils d'évaluation de besoins : QQOQCP, diagramme d'Ishikawa Outils de planification et d'affectation de tâches : matrice RACI Outils de planification et d'affectation de tâches PERT Outils de planification et d'affectation de tâches : diagramme de Gantt
MSRH	24H	2H	Management des organisations	Comprendre pour agir et à être une force de proposition dans l'organisation. Connaître les modèles de l'organisation ainsi que les liens qui s'établissent entre eux. Connaître les modes de structuration de l'entreprise. S'intégrer dans un contexte spécifique à une entreprise.	Les modèles théoriques de l'organisation Les modèles théoriques du management Le diagnostic organisationnel et managérial
MSDE	39H30	3H30	Management de projet et technologies	Lire des plans et connaître les principales technologies de fabrication du marché.	Les décompositions de coût de fabrication d'un produit ou d'un service Les principales technologies de fabrication du marché Les méthodes de management de projet et l'approche « Design To Cost » La recherche d'innovations avec la technique des 5 parangonnages en mode «projet» Compréhension d'un plan, ses exigences Qualité et la «cotation fonctionnelle»
MSRH	19H30	1H30	Management des relations sociales	Conduire le dialogue social en entreprise par l'analyse du climat social, la négociation, la mise en place d'un dispositif incluant toutes les parties prenantes. Savoir gérer les crises.	Les acteurs du dialogue social, leur histoire, leur culture Les différents modes de négociation et les postures associées Le management systémique de la relation sociale Les stratégies de gestion des conflits et leur déploiement
L3MKTV	46H	4H	Management de l'équipe de vente	Organiser, recruter, gérer une équipe commerciale.	Les évolution actuelles et à venir des métiers de la vente Les statuts les plus adaptés à sa force de collective via la notion de Plan d'Action Commerciale La fixation des objectifs commerciaux et la gestion des rémunérations variables Management et motivation de son équipe commerciale
L3MKTV	46H	4H	Management des activités sportives	Être apte à intervenir dans le développement de la relation avec la clientèle, à prendre des décisions stratégiques et opérationnelles, être capable de manager et gérer une structure ou un événement relatif au milieu du sport.	Le contexte et les enjeux du marketing sportif Les acteurs et leur positionnement sur le marché du sport La règlementation, le droit et l'éthique liés au marché du sport La vente de produits et de services à caractère sportif La relation avec les partenaires privés et publics Le comportement des consommateurs du sport et des loisirs Marketing et management d'une structure de type complexe ou club sportif Marketing et management d'un évènement sportif local, national ou international Optimisation de la relation clientèle omnicanale et des médias sociaux
L3MKTV	46H	4H	Management et Marketing Evènementiel	Pouvoir conceptualiser, créer et gérer un évènement en adéquation avec les besoins du commanditaire et dans le respect des règles de sécurité.	Historique et typologie des évènements Les acteurs et métiers Appel d'offre et mise en compétition Les mécanismes du brief créatif et conception de la préconisation/ les éléments constitutifs du cahier des charges Les contrats et rémunérations des agences Objectifs et contraintes Gestion du temps et retroplanning Le budget Le déroulé de l'évènement L'après évènement
L3LMI	48H	4H	Management des transports	Maîtriser la gestion des flux et des risques inhérents aux transports nationaux et internationaux,	Les modalités du commerce international Le transport aérien : la réglementation, les acteurs, la tarification. Le transport maritime : la réglementation, les acteurs, la tarification. Le transport routier : la réglementation, les acteurs, la tarification. Les assurances liées au transport Les normes environnementales et sécuritaires
MSDE	19H30	1H30	Quality Management	Connaître les principes de base du système de management de la qualité, ses outils, ses atouts et ses méthodes pour améliorer les performances de l'entreprise.	Historique et terminologie de la qualité Les principaux outils de la qualité Les principales normes obligatoires, structurelles et produits La mesure des performances de l'entreprise grâce à la qualité
L3GARH	27H30	2H30	Communication et Management	Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.	Les concepts de base de la communication Les rôles du manager et les différents styles de management La méthodologie de conduite de réunion Les techniques d'entretien : recrutement, évaluation et recadrage, professionnel L'application managériale des réseaux sociaux : le management 2.0 et la génération Y, Z
MSDE	20H30	1H30	Sales management	Initier les étudiants à l'utilisation pratique d'outils de gestion commerciale, des plus simples aux plus complexes.	Les problématiques du suivi commercial informatisé Les outils gratuits de suivi commercial, les solutions évoluées de CRM Les solutions évoluées : le cahier des charges, les fonctionnalités et modules… Les arguments pour convaincre, l'accompagnement, la surveillance des dérives possibles…