Responsable d'unité niveau III - Certificat Ecole du Management

Management - Développement personnel

08/11/2026

Public et prérequis

Top management

Expérience requise en management d'équipes

Les objectifs

Piloter un centre de profit en intégrant les aspects organisationnels, financiers, commerciaux et QSE
Assurer la progression de son unité, en s'appuyant sur la stratégie de l'entreprise et le développement des compétences
Accompagner le changement dans un environnement complexe et en constante mutation

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Pédagogie active favorisant le partage d'expériences
Apport d'outils pratiques, de mises en situations autour de cas réels d'entreprise
Plans d'actions individuels à mettre en œuvre pendant l'intersession
Une réunion parrains/stagiaires chez PROMEO
Utilisation du MOOC PROMEO
La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences

Validation et certification

Certification UIMM

Outils pédagogiques

Outils de cohésion d'équipe
Training situationnel
Travail collaboratif

Contenu de la formation

Compétences clés du « Top manager »

Place et rôle du TOP manager : être exemplaire, porteur de la politique de l'entreprise
Intégrer les contraintes liées à l'environnement (Ecole de la contingence)
Passer du management stratégique au management opérationnel, manager par Objectif (M.B.O.)
Donner du sens aux missions et responsabilités de ses équipes
Responsabilités d'encadrement : les méthodes de management
Développer la polyvalence dans les équipes, accompagner le changement, la montée en compétences
Assurer l'interface avec l'ensemble des services de l'entreprise
Stimuler le courage managérial et libérer les potentiels

RÉFÉRENCE
MGMT0026

CENTRES DE FORMATION
Compiègne

DURÉE DE LA FORMATION
21 jours / 147 heures

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

Les + Promeo

• 60 ans d'existence
• Une communauté de 3 100 alternautes
• 24 000 stagiaires formés par an
• 3 500 entreprises qui nous font confiance

• Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
• L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
• La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
• Une pédagogie active
• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Management de projet

Constituer l'équipe, fixer les objectifs, planifier, réaliser, piloter, contrôler, mesurer, améliorer
Les outils de gestion de projets : GANTT, PERT, PDCA
Construire un tableau de bord financier
Rôle du chef de projet : communiquer, animer, piloter
Instaurer une culture de fonctionnement en mode projet

Diriger un service

Maîtriser le ou les processus directement liés à l'activité – en être le garant
Utiliser les procédures comme outil de management quotidien pour impulser une dynamique
Suivre les indicateurs de performance de son service
Contrôler sur le terrain la bonne application de ces processus – réaliser des audits internes
Partager les constats et sensibiliser les équipes à la bonne application des procédures et instructions
Régler les dysfonctionnements constatés et proposer des améliorations en lien avec le service QSE
Mesurer l'impact d'éventuelles modifications du processus sur les autres processus
Evaluer la pertinence de son processus
Accompagner les équipes dans les projets internes d'amélioration continue
Déployer les orientations stratégiques

Développer son leadership

Créer et entretenir de bonnes relations de collaboration
Améliorer son image et son impact personnel, gérer la pression et les tensions
Incarner les valeurs de l'entreprise, soutenir la R.S.E.
Construire une communication efficace pour l'ensemble de la ligne hiérarchique
Convaincre, faire adhérer, stimuler, motiver
Oser dire les choses, savoir dire « non »

Prise de parole : captiver son auditoire

Développer assurance et confiance en soi grâce aux techniques du théâtre
Réussir le premier contact et sortir de sa coquille
Présenter les objectifs stratégiques et les objectifs opérationnels, faire adhérer
Partagez votre expertise !
En réunion, communiquez efficacement avec des supports visuels percutants
Orchestrer une séquence de questions - réponses
Communiquer face à l'agressivité

Gagner en temps et en efficacité personnelle

De multiples astuces pour gagner en temps et en efficacité personnelle
Identifier et renforcer ses points forts
Etre efficace, évaluer son rapport au temps
Gagner du temps dans les prises de décision
Convaincre en quelques minutes

Pilotage financier

Gérer un centre de profit : unité opérationnelle ou service
Elaborer, proposer et gérer ses budgets de fonctionnement
Manager des projets liés au développement de l'entreprise : budget et suivi budgétaire, prendre les décisions / arbitrer
Concevoir et suivre à partir de son business plan, des indicateurs de performance adaptés à son unité ou service
Chiffrer et proposer ses investissements

Pilotage organisationnel et amélioration continue

Optimiser l'organisation de son service, accroître la compétitivité
Le LEAN Management : mesurer l'efficacité des flux, des outils utilisés, et la pertinence des indicateurs de suivi d'activité
Adapter l'organisation du travail aux objectifs en tenant compte des contraintes et opportunités
Assurer le reporting auprès de sa direction et communiquer les résultats aux collaborateurs concernés
Définir des plans d'action afin d'être dans une démarche d'amélioration continue
Argumenter, convaincre, faire adhérer

Marketing commercial

Assurer le développement de son unité en cohérence avec l'évolution de l'entreprise
Conduire un diagnostic de son secteur : forces, faiblesses, menaces, opportunités
Assurer une veille technologique, environnementale, économique, concurrentielle
Contribuer à l'élaboration du développement de l'entreprise
Décliner les objectifs de l'entreprise sur son secteur
Intégrer les notions de marketing mix (les 4 P)

Accompagnement individuel (4 demi-journées)

Positionnement managérial en amont avec (PerformanSe + 360°) ou MBTI
Définition des points forts et axes de progrès
Coaching en lien avec le Plan de Développement Individuel

Présentation et soutenance

Etre capable de présenter la déclinaison d'objectifs stratégiques en objectifs opérationnels
1 heure pour convaincre : de la structuration à la présentation
Structurer son discours pour mieux convaincre
Gérer les échanges, les objections, et obtenir l'adhésion

Modalité d’évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices proposés
Soutenance devant un jury de professionnels