NOUVELLE FORMATION

GENERAL MANAGEMENT PROGRAMME INDUSTRY

Ce programme spécifiquement conçu en partenariat avec NEOMA Business School développe une vision 360° pour permettre aux actuels et futurs manageurs et dirigeants d'entreprises industrielles d'être proactifs face aux transformations technologiques et sociétales.
Avec une approche multidisciplinaire, cette formation renforce le leadership positif et l'esprit intra et entrepreneurial, tout en intégrant les meilleures pratiques de gestion.

Ref : GMPI
DISPONIBLE EN INTRA

SESSION EN 2026

Paris (Campus NEOMA) - Senlis (Quatrium Cetim)
⏳ 240h - 12000 € net de taxe

→ date à venir pour cette session [1]

[1] voir spécificités sur le site cetim.fr

Présentation de la formation

Objectifs pédagogiques

Cette formation, inscrite au RNCP est constituée de cinq Blocs de compétences (BC) indépendants. Les objectifs globaux de chacun d'eux sont :

→ BC01 - Mettre en œuvre des stratégies d'innovation.

→ BC02 - Gérer les ressources financières d'une unité opérationnelle.

→ BC03 - Piloter l'activité d'un marketing responsable dans un contexte de digitalisation.

→ BC04 - Assurer le développement commercial de la business unit.

→ BC05 - Manager les équipes pour conduire les transformations sociétales.

Candidature en ligne sur le site de NEOMA Business School - **POSTULER**

Plus d'information sur le processus d'admission

Télécharger la brochure

Vidéo du General Management Programme Industry, cliquez ici

Formation dispensée uniquement en présentiel

Méthodes pédagogiques

Théorie avec exercices et mises en situation selon les cours, learning by doing.
Lors de cette formation, les participants expérimentent en équipe les termes opérationnels et stratégiques du management de projet innovant. Cette démarche s'étaye sur la base d'études macro et micro environnementales, depuis lesquelles les participants sont amenés à construire et déployer un projet qui répond à une problématique intra/entrepreneuriale.
La formation General Management Programme Industry est dispensée en présentiel.

Compétences visées

BC01 :
• Décliner la stratégie de l'organisation dans sa business unit
• Déployer la stratégie de la business unit
BC02 :
• Concevoir le budget de la business unit
• Optimiser la performance financière de la business unit
BC03
• Concevoir la stratégie marketing de la business unit
• Déployer la stratégie marketing de la business unit
BC04 :
• Concevoir et mettre en œuvre la stratégie commerciale
• Effectuer les communications commerciales avec les parties prenantes
BC05 :
• Mobiliser ses équipes
• Accompagner les changements

Moyens d'évaluation

Les participants au programme sont évalués de la manière suivante :
- L'évaluation de chacun des cinq objectifs de compétences est réalisée via différents formats tout au long du cursus (rapports, études de cas, simulations individuelles ou de groupe, etc.)
- La rédaction et la soutenance d'un mémoire professionnel évaluant la capacité du candidat à traiter une question de gestion ou d'administration sur la base d'une analyse et à formuler des recommandations exploitables.
A l’issue du programme et après validation des objectifs de compétences et du mémoire professionnel, le titre de « Responsable Management et Développement d’Unité Commerciale », RNCP Niveau 6, est décerné au participant.

Profil du formateur

Pierre-Marie Gaillot s’appuie sur 35 ans d’expérience professionnelle dans l’innovation, le développement d’applications numériques, le conseil en organisation, le management et le pilotage de Business Units. Ses missions de manager et de consultant/formateur certifié ont été conduites dans plusieurs ETI et PME industrielles.

Francis Creusot, ancien dirigeant de PME, ingénieur Arts et métiers et diplômé d'un Mastère Spécialisé « Manager de la Performance et de la Transformation Industrielle », est aujourd'hui consultant / formateur en stratégie industrielle au Cetim. Il accompagne les dirigeants de TPE/PME/ETI dans des projets de transformation pour assurer la pérennité des entreprises.

Jean-Baptiste Suquet enseigne à NEOMA depuis 2008. Spécialisé en analyse du travail et des organisations, il intervient auprès de publics variés, de la formation continue et du MBA au PGE.

Marie Beaurain, forte de 10 ans d’expérience en marketing chez Unilever, accompagne aujourd'hui les PME sans service marketing interne. Avec une expérience en B2B chez Technipat, elle est également formatrice à NEOMA et à l'INEMA.

Catherine Karyotis est enseignante-chercheuse en finance et économie tant en formation initiale qu’en formation continue. Elle est auteure de nombreux livres et articles en banque et finance.

Olivier Techer Formateur, Consultant RH et Executive coach. Il accompagne depuis plus de 20 ans, les managers et les top executives dans tous les secteurs d'activités (France et Asie) dans les domaines du leadership, de la conduite du changement et de l'innovation managériale.

Virginie Girault, riche d’une expérience d’encadrement d’équipes puis de direction au sein d’entreprises industrielles internationales, met ses compétences au service de la performance collective. Elle épaule notamment managers et dirigeants dans le développement de leur posture managériale.

Karine Lecomte, après un parcours professionnel de plus de 20 ans à des postes de Direction Communication, Marketing, Digital et RSE au sein de structures de taille variée (Unilever, Savencia, Mars Inc), accompagne aujourd’hui les entreprises sur leurs enjeux de transformation environnementale, sociétale et digitale.

Personnel concerné

Tout professionnel en activité ou en transition de carrière souhaitant améliorer ses compétences managériales et de gestion d'une business Unit.

Prérequis

Bac + 2 et 3 ans d’expérience professionnelle minimum. A titre dérogatoire et selon l’expérience professionnelle, des personnes non titulaires d’un diplôme Bac+2 peuvent candidater.

Copyright © 2026 Cetim Academy. Tous droits réservés.

ELIGIBLE AU CPF

CERTIFIANTE

CONTACTS

Renseignements inscription

Service Formation
+33 (0)970 820 591
formation@cetim.fr

Responsable pédagogique

Francis Creusot - Cetim —
Catherine Karyotis - NEOMA

En situation de handicap ?

Consulter notre référent handicap pour étudier la faisabilité de cette formation à
referent.handicap@cetim.fr

EN PARTENARIAT AVEC

NEOMA BUSINESS SCHOOL
REIMS · ROUEN · PARIS

Cette formation

Même thématique

Programme de la formation

LEADERSHIP DE TRANSFORMATION

BC05 - Manager les équipes pour conduire les transformations sociétales

→ Transitions et transformations sociétales
- › Transition digitale
- › Transition géopolitique
- › Transition écologique
- › ...

→ Posture managériale
- › Se connaître pour comprendre et emmener ses collaborateurs
- › Identifier les axes de développement en environnement 5.0

→ Leadership et management d'adhésion
- › Exercer son leadership pour mobiliser et responsabiliser les équipes dans l'environnement VUCA
- › Mobiliser l'intelligence collective au profit de la performance

→ Change management
- › Appréhender les transformations organisationnelles 5.0 pour s'adapter au changement et comprendre les différences entre risque et incertitude.
- › Accompagner les équipes dans le changement

STRATÉGIES D'INNOVATION

BC01 Mettre en œuvre des stratégies d'innovation

→ Stratégie d'entreprise
- › Stratégie d'une Business Unit (BU) en cohérence avec la stratégie de l'entreprise
- › Mise en place d'un Référentiel d'orientation pour analyser la trajectoire de l'entreprise
- › QUATRIUM pour acculturer et sensibiliser aux technologies innovantes
- › Comprendre l'importance des Megatrends et de la nécessité d'initier un parcours de transformation

→ Gestion de projet innovant
- › Méthodes de gestion de projets innovants
- › Elaboration d'un plan d'action et déploiement d'un projet selon le Decision Model Canvas
- › Les leviers de la transformation

STRATÉGIE FINANCIERE

BC02 Gérer les ressources financières d'une unité opérationnelle

→ Environnement économique et financier
- › Les entreprises dans le système économique en mouvement
- › Les enjeux sociétaux

→ Finance managériale
- › Les documents comptables et financiers de l'entreprise
- › Les prises de décisions financières pour créer de la (des) valeur (s)

→ Pilotage de la performance
- › Les fondamentaux stratégiques du contrôle de gestion
- › Processus budgétaire et notion de perte acceptable

DIGITAL MARKETING & DATA

BC03 Piloter l'activité d'un marketing responsable dans un contexte de digitalisation

→ Fondamentaux du marketing
- › La démarche marketing, du volet stratégique au volet opérationnel
- › Les nouveaux business model (CANVAS, BMC, etc.)

→ Marketing digital
- › Stratégie d'acquisition et de fidélisation
- › Les techniques exponentielles et leurs conséquences

→ Marketing et data
- › Les fondamentaux du tracking et de la webanalytics
- › L'analyse de données et la prise de décision data-driven

NEGOCIATION & DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

BC04 Assurer le développement commercial de la Business Unit

→ Communiquer avec impact
- › La gestion des relations interpersonnelles
- › Le numérique pour optimiser ses moyens de communication

→ Médiation et gestion des situations difficiles
- › Prévention et résolution de conflits
- › La communication non violente

→ Technique de négociation et plan d'action commercial

- La data client pour identifier les besoins des utilisateurs
- Mise en œuvre d'un plan commercial

****

Processus d'admission

Le processus de sélection comporte trois étapes :

→ candidature en ligne sur le site de NEOMA Business School - **POSTULER**

→ entretien de motivation.

→ réponse.

Il s'effectue en continu tout au long de l'année et dure environ 2 semaines entre la première étape de candidature en ligne et la réponse.

N.B. : nous vous invitons à préparer votre candidature en envoyant votre CV au préalable à Catherine KARYOTIS via catherine.karyotis@neoma-bs.fr

Documents à préparer pour le dossier de candidature en ligne :

→ CV.

→ 2 lettres de recommandation.

→ photocopies des diplômes.

Solutions de financement : plusieurs financements sont envisageables : plan de développement des compétences, CPF, CPF de transition...

****

Certification professionnelle

→ Intitulé : Responsable en gestion et développement d'une business unit

→ RNCP/RS : RNCP37655 (voir fiche RNCP37665)

→ Catégorie : A

→ Niveau : 6

→ Date d'échéance de l'enregistrement au RNCP : 31-05-2029

→ Certification délivrée par NEOMA BUSINESS SCHOOL

Passerelles : /

Équivalences : /

Débouchés :

→ Directeur / Responsable d'activité (responsable d'agence, responsable de pôle, responsable de site, responsable d'établissement, Directeur général d'agence, responsable des opérations)

→ Responsable de service (responsable d'exploitation, responsable achat, DRH, responsable HSE, responsable service export, directeur technique, responsable d'approvisionnement, responsable administrative et financière …)

→ Responsable de projet (responsable de produit, expert conseils et accompagnement, expert grands projets énergies renouvelables, responsable du développement des compétences)

→ Responsable de développement commercial (responsable Grands comptes, responsable en gestion et développement d'une business unit, export sales responsable).

Suites de parcours : /

A noter : Il est possible de réaliser ces 5 « blocs de compétences » à l'unité, chacun certifié RNCP. La validation des 5 blocs aboutit à l'obtention de la certification "Responsable en gestion et développement d'une business unit". Pas de prérequis distincts pour les blocs de compétences

Copyright © 2026 Cetim Academy. Tous droits réservés.