

# Formation Manager Centre de Profit agence ou entreprise par iaelyon School of Management

## FRANCE MATÉRIAUX souhaite former ses jeunes dirigeants en place ou à venir

Nous sommes tous conscients que notre métier est en pleine mutation. Nous devons préparer l'avenir en formant et en accompagnant une nouvelle génération de managers d'entreprise ou de point de vente.

Cette formation vous permettra d'acquérir les fondamentaux et aussi des méthodes que vous pourrez déployer dans vos entreprises.

Cette formation d'un jour ½ par mois, étalée sur une année, sera pour vous l'occasion de rencontrer de jeunes ou futurs dirigeants.

## iaelyon School of Management

L'iaelyon - Université Jean Moulin Lyon 3 est l'un des tout premiers pôles universitaires français de formation et de recherche en gestion et management.

En s'appuyant sur ses **165 enseignants-chercheurs** et **700 praticiens experts**, l'iaelyon propose des programmes de formations sur mesure répondant aux besoins de ses clients.



**Sandrine VIVIAN**

Responsable pédagogique  
du parcours de formation  
Maître de conférences à l'iaelyon

## OBJECTIF de la formation

L'objectif de cette formation est de vous apporter **des compétences en gestion et management** afin de développer la **performance** de votre entreprise.

Adaptée à votre environnement, cette formation sera **opérationnelle**, basée sur des cas concrets, des mises en situations, des business game et des retours d'expériences afin de permettre une **mise en application rapide** des nouvelles compétences acquises.



Niveau académique master 2  
Certificat iaelyon



Chambéry  
Lyon  
Montpellier  
Paris



50% de distanciel



Démarrage Septembre 2021  
15 jours sur 1 an à raison  
de 1,5 jours / mois (hors été)



8 personnes minimum pour  
constituer un groupe

# + Le programme en 7 modules :

## Gestion de projet

(1 + 0,5 + 0,5 + 1 jours)

Fil rouge de la formation, nous nous baserons sur un projet réel de chaque participant pour délivrer cet enseignement.

## Pilotage d'un budget et de son activité

(1,5 + 0,5 jours)

Sous forme de business game, ce module vous permettra de comprendre la logique financière, d'analyser la rentabilité de l'entreprise et gérer votre trésorerie.

## Marketing

(1,5 + 0,5 jours)

Vous découvrirez les notions de marketing stratégique et opérationnel et du merchandising. En s'appuyant sur des cas concrets vous apprendrez à structurer l'approche client autour d'une démarche marketing.

## Commercial

(1,5 + 0,5 jours)

Pour maîtriser les techniques et outils de commercialisation, comment établir un plan d'action commercial et gérer son portefeuille client.

## Achats

(1,5 + 0,5 jours)

Elaborer votre stratégie et votre processus d'achat. Découvrir les nouvelles pratiques d'achats. Nous pourrions aussi aborder le pilotage de votre relation fournisseur et la négociation.

## Stratégie digitale

(1,5 + 0,5 jours)

Apprendre à développer la notoriété numérique, accroître les ventes en ligne. En fonction des besoins nous pourrions aussi présenter les enjeux de l'ERP, comment utiliser et connecter les différents outils numériques.

## Management des équipes

(1,5 + 0,5 jours)

Comment communiquer avec ses équipes, transmettre ses compétences, gérer les coopérations, évaluer ses collaborateurs et déléguer.

### CONTACTS iaelyon

**Sandrine VIVIAN**  
sandrine.vivian@univ-lyon3.fr

**Vianney WATTINNE**  
vianney.wattinne@univ-lyon3.fr

### CONTACT France Matériaux

**Antoinette FOUREL**  
a.fourel@france-materiaux.fr



think  
large

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin

Adresse postale : 1C avenue des Frères Lumière - CS 78242

69372 Lyon Cedex 08

Tél : 04 78 78 70 66 - [iae.univ-lyon3.fr](mailto:iae.univ-lyon3.fr) - [Thinklarge.fr](http://Thinklarge.fr) -    