

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Fruit d'une collaboration entre Montpellier Méditerranée Métropole et la Chaire Jacques Cœur "pour l'accompagnement entrepreneurial" du LabEx Entreprendre, ce programme vise à apporter aux dirigeants d'entreprises l'expertise de l'équipe d'enseignants/chercheurs du LabEx Entreprendre et l'expérience de professionnels sur la croissance des TPE/PME. Ce programme Executive délivre un diplôme universitaire.

Conçu pour répondre aux enjeux de la croissance, il comprend cinq journées thématiques réparties sur un semestre. Ces cinq thématiques associent des apports théoriques dispensés par les chercheurs du LabEx Entreprendre et des temps de partage d'expériences avec des chefs d'entreprises en binôme avec des consultants spécialisés.

Cette formation se traduit par des retombées immédiatement productives pour l'entreprise. Coachés sur le terrain par les experts du Pack Croissance PME de Montpellier Méditerranée Métropole, les participants travaillent à la mise en place d'une démarche structurée de croissance au sein de leur entreprise.

OBJECTIFS

L'objectif est de former les dirigeants et les cadres de PME à aborder de façon globale et structurée une nouvelle phase de croissance afin d'assurer sa pleine réussite.

Il s'agit en particulier de leur donner des outils pour :

- > Développer leur "croissance attitude",
- > Optimiser l'organisation de leur entreprise,
- > Elaborer un Business Plan leur permettant de poser clairement les enjeux de leur projet.

Un accompagnement opérationnel en entreprise est proposé à travers :

- > L'élaboration d'un plan de croissance pour l'entreprise,
- > Le suivi individuel adapté en fonction des objectifs et des besoins des dirigeants.

Une promotion d'une dizaine de participants sélectionnés sur les critères suivants :

- > Dirigeant ou cadre de TPE/PME à potentiel de croissance,
- > Prédilection/envie du dirigeant à engager un projet de croissance,
- > Qualité et potentiel du projet d'entreprise,
- > Engagement personnel (implication, disponibilité, motivation).

PROGRAMME

Des séminaires qui croisent l'expertise d'enseignants-chercheurs et l'expérience de dirigeants d'entreprise.

Janvier : Croissance attitude et stratégie

L'ambition de grandir et les enjeux de la croissance en TPE/PME.

Février : L'efficacité de l'organisation

Préparer son entreprise à une nouvelle phase de croissance et optimiser l'efficacité de son organisation.

Mars : Le financement de la croissance

L'approche financière de l'entreprise : comment financer sa croissance ?

Avril : Le développement par l'alliance

S'ouvrir aux partenariats, collaboration, coopération...

Mai : Les enjeux de l'international

Développer son projet dans un contexte international.

POINTS FORTS

- > Une formation Executive
- > Cinq journées thématiques sur les leviers de la croissance
- > Un coaching personnalisé
- > Des échanges de bonnes pratiques
- > Une équipe pédagogique croisant l'expertise d'enseignants-chercheurs et l'expérience de dirigeants d'entreprise.



Executive MBA

STRATÉGIE DE CROISSANCE DES PME

En partenariat avec le Pack Croissance PME de Montpellier Méditerranée Métropole

TÉMOIGNAGES

Henri-Michel HELLE / SoCoo'C

J'espérais trouver à la fois une formation théorique d'un bon niveau, du partage d'expérience et qui sait, quelques applications pratiques. Pari réussi !

Odile THIBON VALADE / SARL APODIS

Une formation intéressante qui passe en revue tous les fondamentaux de la stratégie de croissance (organisation, finances, partenariats, international,...) avec en prime une aide à la construction d'un business plan personnel définissant un plan d'actions précis répondant à nos objectifs - Pari réussi, merci !

Maxime DENIS / Alliance Télécom

Ce diplôme m'aide à me recentrer sur mon rôle de leader et chef d'orchestre du développement de l'entreprise.

Stanislas THIRY / RadioShop

Guidé et conseillé par des personnes qui ont un regard professionnel et extérieur, ce diplôme nous a permis de poursuivre le développement de nos compétences dans les meilleures conditions possibles.

Samuel HERVE / Akte Services

Un enjeu clair, des méthodes éprouvées, des intervenants de qualité, un cocktail détonnant pour une croissance maîtrisée.

Jean-Philippe COTON / Histalim

Plus qu'une formation théorique, l'Executive MBA Stratégie de croissance des PME m'a donné l'envie d'entreprendre à nouveau au sein de ma société. Et, cerise sur le gâteau, il m'a permis d'acquérir quelques outils nouveaux pour y parvenir avec efficacité.

Thierry Tournes / MEDITRAG

Cette formation nous permet de prendre du recul par rapport à notre activité, de conceptualiser notre travail. On nous donne des outils que l'on va pouvoir utiliser au sein de nos structures afin d'élaborer notre stratégie. Il est également important de pouvoir échanger avec nos collègues de promo, sur leurs échecs et sur leur réussite. Ce mix d'activité, dirigé par des universitaires nous enrichit et nous fait progresser.

QUELQUES PARTENAIRES

Montpellier Méditerranée Métropole, Meditrag, Histalim, ITK, Odyce, TBM, Socooc, Bulane, Aupalya, Akte services, Radioshop, Alliance Telecom, Arcita, Angle Vert, 1001 Startups, CGPME, Leader, Medef, Mantione Institut, EY, Géométrie Variable, Kaliop, Albatros.



INSCRIPTION

Le dossier de candidature est à télécharger sur le site de la formation: www.chaire-jacques-coeur.fr et à renvoyer complété avant le 10 décembre.

La participation aux frais d'inscription s'élève à 2800€ (non soumis à la TVA).

Possibilité de prise en charge, contacter le Service commun de la formation continue de l'Université: 04.34.43.21.21

CONTACTS

SITE INTERNET : www.chaire-jacques-coeur.fr

RESPONSABLES PÉDAGOGIQUES :

Karim Messeghem : 04 34 43 23 82 - karim.messeghem@umontpellier.fr

Sylvie Sammut : 04 34 43 20 94 - sylvie.sammut@umontpellier.fr

Sylvie Reitz : 04 67 13 61 04 - s.reitz@montpellier3m.fr

CONTACT DIPLÔME :

aes-embacroissance@umontpellier.fr



L'ISEM et l'AES s'unissent

Faculté d'Administration Economique & Sociale
Espace Richter
Avenue Raymond DUGRAND
CS 59640
34960 MONTPELLIER Cedex 2

WWW.MOMA-UM.FR