

HEC  
PARIS

EXECUTIVE EDUCATION



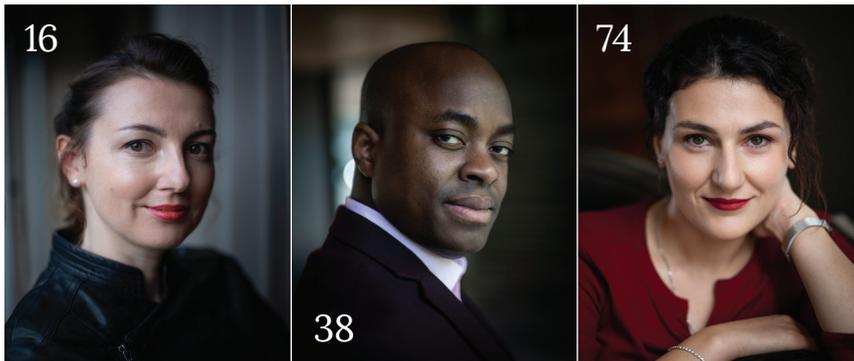
2020

CATALOGUE DES PROGRAMMES

*Pour Managers & Dirigeants*

# Sommaire

## Catalogue des programmes 2020



<b>02</b>	<i>Présentation HEC Paris</i>
<b>10</b>	<i>Corporate learning</i>
<b>14</b>	<i>Executive MBAs</i>
<b>16</b>	<i>Programmes diplômants</i>
<b>38</b>	<i>Programmes certifiants</i>
<b>74</b>	<i>Programmes courts</i>
<b>112</b>	<i>Comment s'inscrire ?</i>
<b>116</b>	<i>Comment financer sa formation ?</i>

Sommaire

*En couverture : Mariem Bennour et Morad Omana, participants aux programmes HEC Paris Executive Education*

*Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer. Dernières mises à jour sur [www.hec.edu/fr](http://www.hec.edu/fr)  
Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to [www.hec.edu/en](http://www.hec.edu/en)*

 Programmes délivrés en anglais - English training

# Chiffres clés

HEC Paris

**1881** 

Création d'HEC Paris

**125** 

Partenaires académiques  
dans 46 pays

**8 000** 

Participants en formation  
continue par an

**60 000** 

Alumni dans 150 pays

**111** 

Nationalités  
représentées

# Qui sommes nous ?



**Fondée en 1881** par la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, HEC Paris est une des plus anciennes et des plus prestigieuses Grandes Écoles françaises.

Sa mission est double : former une diversité de profils à haut potentiel rigoureusement sélectionnés et participer activement à la production de nouveaux savoirs en management. L'approche pluridisciplinaire du management développée au fil des années s'adresse à toutes les nationalités et à tous les profils et satisfait aux exigences d'une économie mondialisée.

**Eloi Peyrache,**  
Directeur Général Adjoint en charge des Programmes HEC Paris  
Dean of Programs HEC Paris

## Partenariats stratégiques & Faculté innovante

### RÉSEAU UNIVERSITAIRE

HEC Paris est au cœur d'un réseau de coopération regroupant **125 universités et écoles prestigieuses** à travers le monde. Ces accords permettent aux étudiants et participants inscrits dans les différents programmes, d'effectuer une partie de leurs études chez l'un de ces partenaires, en échange ou en double diplôme, d'accroître leurs compétences et d'acquérir un profil international. Ils permettent également aux professeurs d'HEC Paris d'enseigner et de mener des travaux de recherche dans des institutions de renom.

### CHAIRES & CENTRES

HEC Paris, en étroite collaboration avec HEC Alumni et la Fondation HEC, entretient des relations durables avec les entreprises et peut construire avec chacune d'entre elles un partenariat sur mesure correspondant à ses objectifs et enjeux spécifiques. Certaines entreprises partenaires souhaitent inscrire leur engagement sur le long terme pour accompagner l'excellence académique et pédagogique d'HEC Paris en créant une Chaire à leur nom ou en rejoignant l'un de ses Centres thématiques.

### FACULTÉ

Le corps professoral est au cœur de la création et de la diffusion de savoir à HEC Paris. Forte d'une centaine d'enseignants chercheurs, originaires d'une trentaine de pays, la faculté mène des travaux de recherche internationalement reconnus dans toutes les grandes disciplines du management. Par leur diversité et leur qualité, ces travaux reflètent l'ouverture d'esprit et l'exigence intellectuelle d'HEC Paris.

### RÉSEAUX PARTENAIRES

**La CEMS** (Global Alliance in Management Education), une alliance stratégique créée par HEC Paris, l'ESADE, l'Université Luigi Bocconi et l'Université de Cologne, qui associe 32 business schools mondiales à 77 entreprises et ONG. **Le PIM** (Partnership in International Management), un consortium qui compte 65 écoles de management de renommée mondiale. **Le GNAM** (the Global Network for Advanced Management), un réseau de business schools créé à l'initiative de Yale University.

### CENTRE CARRIÈRES

En collaboration avec le Centre Carrières, HEC Paris propose aux étudiants et participants une démarche personnalisée conçue autour de trois étapes : **se connaître, connaître le marché et s'adapter au marché**. Cela leur permet de mettre en place un plan de carrière basé sur la connaissance de soi et du marché de l'emploi.

Les participants peuvent ainsi bénéficier **d'événements, d'ateliers, de séances de coaching personnalisées** leur permettant de transformer ou d'accélérer leur carrière, ou de lancer leur propre entreprise.

### RECHERCHE

Au cours des dernières années, le Financial Times a constamment classé HEC Paris parmi les cinq premières business schools européennes pour la qualité de sa recherche. Axée sur leurs besoins, cette dernière s'étend à tous les domaines professionnels des entreprises clientes et permet d'identifier les défis actuels et futurs, tout en proposant des programmes de formation ayant un impact durable pour l'entreprise et les individus.



# An overview of HEC Paris

**Founded in 1881** by the Paris Chamber of Commerce and Industry, HEC Paris is one of France's oldest and most prestigious Grandes Ecoles. Our core mission is to train rigorously selected, high-potential individuals from wide-ranging backgrounds and to play an active role in the production of new knowledge in the field of management. The aim of the multidisciplinary approach to management we have developed over the years is to meet the challenges of a rapidly changing global economy, and the specific needs of individuals from highly diverse cultural and professional backgrounds.

## Strategic Partnerships and Innovative Faculty

### UNIVERSITY NETWORK

HEC Paris is a leading member of a collaborative network, which brings together **125 prestigious universities and institutions** from throughout the world. These partnerships give HEC Paris students and participants the opportunity to carry out part of their training at one of our partner institutions, through exchange or double-degree programs, while developing their skills and gaining valuable international experience. The partnerships also allow HEC Paris Professors to teach and conduct research at leading global institutions.

### CHAIRES & CENTERS

HEC Paris works closely with the HEC Alumni Network and the HEC Foundation to maintain lasting relationships with companies and develop partnerships tailored to their specific goals and challenges. Certain corporate partners make a long-term contribution to HEC Paris' academic and teaching excellence by choosing to create Chairs in their name or joining one of our thematic centers.

### FACULTY

Our faculty plays a pivotal role in creating and disseminating knowledge at HEC Paris. With over one hundred research professors from more than thirty different countries, faculty members carry out internationally recognized research in all major fields of management. The outstanding quality and diversity of this work reflects the open-mindedness and intellectual rigor that are hallmarks of HEC Paris.

### PARTNER NETWORKS

**CEMS** (Global Alliance in Management Education), a strategic alliance created by HEC Paris, ESADE, Bocconi University and the University of Cologne, uniting 32 business schools from around the world with 77 companies and NGOs. **PIM** (Partnership in International Management), a consortium of 65 world-renowned management schools. The **GNAM** (Global Network for Advanced Management), a network of business schools created at the initiative of Yale University.

### CAREER CENTER

HEC Paris works closely with the Career Center to provide a personal and professional development offering. **The three-step approach: knowing yourself, knowing the market and matching yourself to the market**, enables **HEC Participants** to execute their career plan based on self-awareness and sound knowledge of the executive job market. They also have access to **events, workshops and personalized career coaching sessions** to help them transform or accelerate their career or embark on their own business venture.

### RESEARCH

In recent years, the Financial Times has consistently ranked HEC Paris as one of the top five European business schools for the quality of its research. Our research covers all areas of management and focuses on the specific needs of our corporate clients. This allows us to identify current and future business challenges and offer training programs that have a lasting impact for both companies and individuals.

# Pourquoi HEC Paris Executive Education ?

Notre mission à HEC Paris Executive Education est de vous accompagner en continu ainsi que vos équipes afin de vous permettre de faire face aux mutations fondamentales de notre monde économique et de notre société. En tant qu'institution académique proche des entreprises, nous pouvons vous donner les moyens de mener à bien vos projets et de développer la performance, l'agilité et la capacité d'innovation de vos équipes. Nous sommes à vos côtés pour vous questionner sur vos pratiques actuelles de management, pour renforcer vos compétences et savoirs et pour vous permettre de trouver le courage et la confiance en vous pour transformer votre entreprise, pour innover et entreprendre de façon durable et responsable.

## Présence internationale

HEC Paris a conclu de nombreux partenariats avec de grandes universités et business schools à travers le monde, ce qui a permis de renforcer la dimension interculturelle et la portée mondiale de ses programmes.

- **En France**, les programmes d'HEC Paris sont proposés sur trois sites : **Le Campus**, **Le Château** situés à **Jouy-en-Josas** ainsi que le site de **Champerret**, à **Paris**.
- **Au Moyen-Orient**, HEC Paris a rejoint la Qatar Foundation en 2010 et offre sur place une gamme de formations pour managers et dirigeants.
- **En Afrique**, **HEC Paris** propose des programmes de formation pour les managers des secteurs public et privé et les chefs d'entreprise.
- Présente **en Chine depuis 1984**, HEC Paris s'appuie sur ses partenaires académiques locaux et sur un important réseau d'Alumni.



## Missions & valeurs

### METTRE EN ŒUVRE UNE EXIGENCE

Figurant parmi les Écoles de commerce les plus prestigieuses au monde, l'exigence guide tout ce qui est entrepris à HEC Paris. Professeurs, personnel support, participants et entreprises partenaires travaillent main dans la main pour créer un environnement d'apprentissage stimulant.

### MESURER NOTRE IMPACT

Nous travaillons en étroite collaboration avec nos participants et entreprises partenaires afin de garantir des programmes qui offrent des résultats concrets et mesurables, en permettant une réelle transformation tant au niveau de l'individu que de l'entreprise.

### CULTIVER LA DIVERSITÉ ET L'OUVERTURE D'ESPRIT

Source d'inspiration permanente, la diversité culturelle et professionnelle de nos participants et professeurs a des répercussions significatives sur notre approche pédagogique, à la fois collaborative et inclusive.

### DÉVELOPPER LA PROXIMITÉ

HEC Paris Executive Education tisse des liens étroits et durables avec les entreprises clientes et les participants afin d'appréhender au mieux les besoins et défis auxquels ils sont confrontés et de développer avec eux le parcours d'apprentissage le plus approprié et le plus pertinent.

# Why choose HEC Paris Executive Education?

Our mission at HEC Paris Executive Education is to support and accompany you and your teams and enable you to respond effectively to the fundamental changes in the world economy and society.

As an academic institution with close ties to the corporate world, we can provide you with the means to carry out your projects and develop the performance, the ability to innovate and the agility of your teams.

We work closely with you in order to challenge your current management practices, to reinforce your skills and knowledge and to allow you to find the courage and confidence to transform your business, to innovate and to promote entrepreneurship in a sustainable and responsible way.



**Le Campus**  
Jouy-en-Josas

**Le Château**  
Jouy-en-Josas

**Champerret**  
Paris

**Tornado Tower**  
Doha (Qatar)

**Abidjan**  
(Côte d'Ivoire)

**Pékin**  
(Chine)

## International presence

HEC Paris has partnered with many leading universities and business schools from around the world to enhance the cross-cultural and global scope of its programs.

- **In France**, HEC Paris programs are run on three sites: **the Campus** and **the Château**, located in **Jouy-en-Josas** as well as the **Champerret site, in Paris**.
- HEC Paris joined the Qatar Foundation in 2010 and offers a range of programs for managers and executives in **the Middle East**.
- **In Africa**, HEC Paris offers training programs for managers in both the public and private sectors and for company leaders.
- HEC Paris has been present **in China since 1984**, and is actively supported by its local academic partners and a strong Alumni network.

## Mission & values

### HIGH STANDARDS

As one of the most prestigious Schools of Management in the world, high standards underpin everything that we do. Our professors, administrative staff, participants, and corporate clients work closely together to create an engaging learning environment.

### MEASURING TANGIBLE IMPACT

We work in close partnership with our corporate clients and participants to ensure that our programs provide tangible and measurable results and bring about real transformation for both companies and individuals.

### CULTIVATING DIVERSITY AND OPEN-MINDEDNESS

The rich professional and cultural diversity of all our participants and faculty has a major impact on our collaborative and inclusive learning approach, and is a constant source of inspiration.

### DEVELOPING PROXIMITY

We forge close and long-lasting relationships with our corporate clients and participants. Having an in-depth understanding of their specific needs and challenges allows us to co-develop the most appropriate and impactful learning journey.

# La communauté

## HEC Paris

L'expérience HEC Paris repose avant tout sur l'échange d'idées et d'expériences. Les valeurs d'ouverture et de solidarité, qui ont soudé les participants pendant leur formation, perdurent bien au-delà des programmes suivis grâce au réseau HEC Alumni & HEC Executive Community. Les participants rejoignent ainsi la grande famille HEC Paris, leur permettant de créer de nouvelles opportunités.



## Un réseau mondial influent

### HEC ALUMNI

Fondée en **1883**, l'Association HEC Alumni s'adresse à tous les **diplômés d'HEC Paris (programmes Mastères et EMBA-TRIUM)**. Faisant partie des plus vastes d'Europe, avec plus de **60 000** diplômés à travers le monde, ce réseau prestigieux permet d'accompagner les diplômés tout au long de leur carrière et de leurs projets professionnels, en leur conférant un statut d'Alumnus à vie, avec notamment :

- Plus de **1 000** événements organisés chaque année
- **50** clubs professionnels et **78** chapters mondiaux
- **50 000** offres d'emploi par an
- Une revue bimestrielle : **HEC Stories**
- Des **rencontres mensuelles** avec de grands leaders d'opinion
- Des services dédiés pour **accompagner la carrière** des diplômés
- Des réductions sur des formations Executive Education avec Infinity pass

### EXECUTIVE CLUB BY HEC PARIS

Ce réseau d'excellence réservé aux dirigeants et chefs d'entreprise a pour objectif d'accompagner tout au long de leur vie professionnelle, tous les anciens participants des programmes HEC Paris. Il offre l'avantage de réunir dans un même écosystème tous les services qui participeront au partage des bonnes pratiques managériales, entrepreneuriales et sociétales. Il a pour vocation d'encourager les échanges entre pairs afin de favoriser l'esprit HEC Paris et de promouvoir ses valeurs. Il propose à ses adhérents :

- Une **communauté d'affaires** qui met en place **des ateliers dirigés** par un professeur HEC Paris sur des thématiques variées
- Des **conférences**, dans les pays, villes ou en région
- Des **articles rédigés** par des professeurs HEC Paris
- **Rencontres** de la communauté HEC Paris,...

### HEC EXECUTIVE COMMUNITY

Réservé à tous les participants ayant suivi **10 jours ou plus de formation (Programmes Courts et Certifiants)** et fort de ses **10.000** membres, ce réseau vient compléter la gamme des services offerts par HEC Alumni et permet de préserver des liens riches et durables avec l'institution.

Cette communauté propose notamment :

- Des événements "afterwork" tout au long de l'année
- Des événements thématiques en soirée
- Des conférences sur les dernières innovations en management
- Des conférences avec des intervenants de premier plan du monde des arts, de la culture et du sport
- Un accès à des cours filmés, webinaires, MOOCs et ateliers numériques

### LA FONDATION HEC

Créée en **1972** et reconnue d'utilité publique, la Fondation HEC apporte chaque année plus de **7% au budget de fonctionnement d'HEC Paris**, grâce à la générosité de ses donateurs et entreprises partenaires. La Fondation HEC compte : plus de **2 500 donateurs par an**, **43 entreprises partenaires**, une équipe de **12 salariés** et **80 bénévoles**. Ses missions s'articulent autour de **3 axes principaux** :

- Favoriser l'accès à tous les étudiants talentueux, quels que soient leurs moyens financiers et leurs origines géographiques
- Soutenir l'innovation pédagogique autour des axes de différenciation d'HEC Paris : le digital, l'entrepreneuriat et la responsabilité sociale
- Développer une recherche de très haut niveau en attirant les meilleurs professeurs chercheurs et en développant un cadre de travail favorable



# The Community of HEC Paris

Management training at HEC Paris is all about sharing and learning from others. Our highly diverse and exclusive network of over 60,000 HEC Alumni provides you with business opportunities and unlimited possibilities to exchange and share best practices with like-minded peers worldwide.

## An influential global network

### HEC ALUMNI

Founded in 1883, the HEC Alumni association is open to all **HEC Paris graduates (Masters, EMBA and TRIUM programs)**. With over **60,000 graduates**, this prestigious network is one of the largest in Europe, providing support for HEC Paris Alumni throughout their careers by giving them lifelong Alumnus status. The network offers:

- Over **1,000** events every year
- **50** professional clubs and 78 chapters worldwide
- **50,000** job offers a year
- A bi-monthly magazine: **'HEC Stories'**
- **Monthly meetings** with key opinion leaders
- **Career support** and development services
- Reductions on Executive Education training programs with the Infinty Pass

### EXECUTIVE CLUB BY HEC PARIS

This network of excellence is reserved for company leaders and aims to support all former participants in HEC Paris programs throughout their professional lives. Within a single ecosystem, it brings together all the necessary services for sharing good managerial, entrepreneurial and societal practices. Its goal is to encourage discussion between peers and to promote the spirit and values of HEC Paris. It offers its members:

- **A business community**, which runs **workshops** led by professors from HEC Paris on a variety of topics
- **Conferences** in different countries, regions and cities
- **Newsletters** and articles written by HEC Paris professors
- **HEC Paris Community meetings**

### HEC EXECUTIVE COMMUNITY

This **10,000 strong network** is open to all participants who have completed **10 or more days of training (Certificate & Short programs)**. It supplements the range of services provided by the HEC Alumni Association and enables participants to maintain valuable, lasting relationships with the institution. The community provides:

- After-work events throughout the year
- Theme-based evening events
- Conferences on the latest innovations in management
- Conferences with high-profile speakers from the world of culture, art and sport
- Access to filmed courses, webinars and MOOCs

### THE HEC FOUNDATION

The HEC Foundation was created in 1972 and thanks to the generosity of its donors and partner companies, accounts for over **7% of the annual HEC Paris operating budget**. With over **2,500 donors each year, 43 partner companies**, a team of **12 employees and 80 volunteers**, the Foundation focuses on **3 key areas**:

- Providing talented students with access to education, regardless of their financial means and geographical origins
- Supporting innovation in education in HEC Paris' areas of expertise: digital transformation, entrepreneurship and social responsibility
- Producing high-level research by attracting the best research professors and developing the best possible working environment

# Choisir

## selon le domaine de compétence à développer

---

HEC Paris Executive Education s'appuie sur l'expertise de son corps professoral et sur ses liens étroits avec le monde de l'entreprise pour proposer des programmes dans les thématiques qui répondent aux enjeux stratégiques des organisations. Cette segmentation permet de mieux appréhender sa recherche et de trouver les programmes les plus adaptés à ses besoins.

### STRATÉGIE & GOUVERNANCE

Management et gouvernance stratégique, définition et mise en œuvre de la stratégie d'entreprise, croissance et innovation, business models, stratégie concurrentielle... Tous nos intervenants – professeurs, dirigeants et experts – mettent en œuvre leur expérience pour aborder ces enjeux de façon pragmatique et concrète au sein de l'entreprise.

### MANAGEMENT GÉNÉRAL

Le management d'équipes, les théories des organisations, les sciences de gestion, la gestion des risques et conflits font partie, entre autres, de nos domaines d'expertise.

### LEADERSHIP & MANAGEMENT DU CHANGEMENT

Chaque professionnel connaît dans son parcours des moments clés qui nécessitent de développer son leadership et de devenir acteur du changement au sein de sa propre organisation. Les professeurs et experts d'HEC Paris abordent la diversité des styles de leadership et d'approches de la conduite du changement.

### FINANCE & GESTION FINANCIÈRE

Depuis la crise financière, la finance est devenue le pilier de la palette de compétences des dirigeants. Notre objectif : rendre cette discipline accessible à tous pour offrir des applications concrètes au sein de l'entreprise.

### MARKETING & DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Les évolutions liées à la crise économique, la versatilité des consommateurs, les réseaux sociaux et le Big Data sont porteurs de nouveaux défis. C'est justement notre priorité pour aider les managers à anticiper les nouveaux usages liés au marketing digital ou B2B, au comportement des consommateurs, ou encore au développement commercial à l'international.

### TRANSFORMATION DIGITALE

La transformation digitale est devenue un enjeu stratégique qui oblige les managers à acquérir de nouveaux savoir-faire adaptés à l'impact du digital sur les prises de décisions. Stratégies e-business, industries numériques, mondes virtuels, communautés en ligne et réseaux sociaux... font désormais partie du quotidien de l'entreprise.

### ENTREPRENEURIAT, INNOVATION & ENTREPRISE INCLUSIVE

HEC Paris est engagée dans ces domaines depuis plus de 30 ans en formation et recherche. Elle encourage les initiatives innovantes et responsables. Le Centre Society & Organization (S&O) joue un rôle majeur en termes d'entrepreneuriat social.

### RESSOURCES HUMAINES & COACHING

La gestion des talents est un levier de performance des organisations qui soutient le développement de la prochaine génération de leaders. Le coaching enseigné à HEC Paris Executive Education depuis près de 15 ans est un véritable outil de dynamisation de l'accompagnement des personnes et des équipes au sein de l'entreprise.

### SECTEURS SPÉCIFIQUES

Luxe, énergie, services... lorsqu'une industrie subit de profondes mutations, cela se traduit par de nouveaux défis à relever pour les managers. Nos professeurs et experts partagent les connaissances et expériences qu'ils ont acquises au sein de ces secteurs.

# Choose the specific area of expertise you want to develop

---

*In order to meet the strategic challenges facing organizations throughout the world, HEC Paris Executive Education draws on the expertise of its faculty and its close ties with the business world to provide programs in all the key areas of management.*

## STRATEGY & GOVERNANCE

Our professors and experts draw on their own experience to address the challenges facing companies in a pragmatic and hands-on way. Whether it be corporate growth or innovation strategy, business models, or competitive strategy, our aim is to provide managers with relevant responses to the issues they encounter on a daily basis.

## GENERAL MANAGEMENT

HEC Paris is renowned throughout the world for its expertise in international management training and research. Our professors and experts share their knowledge and expertise in key areas of this discipline such as team management, the theory of organizations, management science, organizational culture and risk management.

## LEADERSHIP & CHANGE MANAGEMENT

All professionals, at key moments in their careers, need to develop strong leadership skills and become agents of change within their organization. To meet these specific challenges, HEC Paris professors and experts focus on the diversity of leadership styles and effective approaches to change management.

## FINANCE & FINANCIAL MANAGEMENT

The financial crisis has shown just how important it is for organizations and managers to acquire real expertise in corporate finance. The primary aim of our programs is to make this discipline accessible to everyone and provide practical solutions that can be applied immediately within companies.

## MARKETING & BUSINESS DEVELOPMENT

Changes triggered by consumer versatility, social media and Big Data are opening up new challenges and opportunities. We focus on these issues to help managers anticipate and capitalize on new practices in digital or B2B marketing, consumer behavior and international sales development.

## DIGITAL TRANSFORMATION

The strategic impact of digital transformation on decision-making processes means that managers need to acquire a new mindset and expertise. Our aim is to help them develop their skills and know-how in areas such as Big Data, e-business strategies, digital brands, social media and strategic innovation.

## ENTREPRENEURSHIP, INNOVATION & SOCIAL BUSINESS

HEC Paris has been committed to training and research in these specific areas of management for over thirty years. With the support of the IDEA Center and the Society & Organization (S&O) Research Center, we actively encourage the creation of start-ups and socially responsible business initiatives.

## COACHING

Talent management and the key role it plays in the development of the next generation of leaders is a key performance driver for organizations. The aim of the coaching training we offer at HEC Paris is to provide companies with the necessary support tools to implement their strategies effectively.

## INDUSTRY SPECIFIC

When an industry goes through profound transformation, managers find themselves facing new challenges. Our professors share the extensive knowledge and experience they have acquired in specific sectors such as services, luxury and energy, to help managers develop strategies to meet these challenges effectively.

# Sur-Mesure

## Un programme au cœur de l'entreprise

### Contact

Plus d'information :  
+33 (0)1 39 67 75 26  
gilmore@hec.fr



Vous souhaitez accompagner la stratégie de votre entreprise en faisant monter vos équipes en compétences ? HEC Paris vous aide à développer leurs potentiels en créant des parcours de formation dédiés, qui rendent possible un partage des savoirs, savoir-faire et savoir-être et contribuent au développement des individus et des équipes afin d'améliorer leurs performances.

## Une entreprise, une problématique, un programme

### TOUCHER JUSTE

Telle est notre approche pour accompagner les passages de caps dans la vie d'une entreprise. Chaque entreprise est singulière. C'est pourquoi, dès les premiers contacts, l'analyse de vos besoins et la compréhension de vos enjeux sont notre priorité.

Nous intervenons en tant que partenaire stratégique des entreprises et mettons **la collaboration au cœur du processus pour construire ensemble un parcours véritablement transformant et durable.**

Vos équipes, membres du COMEX, cadres et managers, expérimentent **un parcours académique pluridisciplinaire à votre mesure** mis en œuvre par les professeurs et experts d'HEC Paris.

Les ingrédients sont simples :

- Une ambition partagée
- Des participants impliqués
- Une équipe attentive, réactive et hautement qualifiée

Pour le reste, il n'existe pas de solution standard. La priorité est donnée à l'impact et aux résultats.

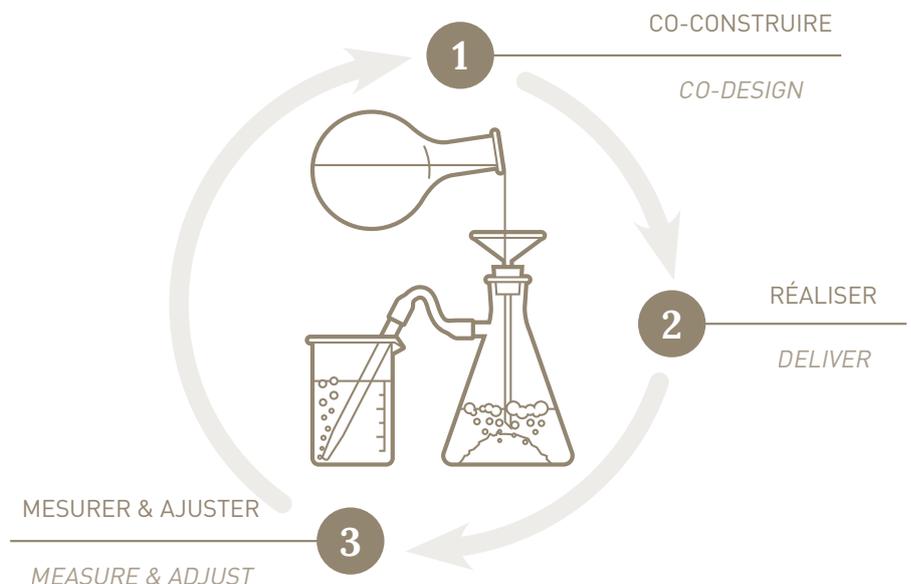
Individuellement et collectivement, les participants apprennent à porter un regard différent sur eux-mêmes, leur entreprise et leur environnement.

### VOS ENJEUX NOS CENTRES D'EXPERTISE

- Accompagner la transformation
- Accélérer l'innovation
- Développer l'agilité
- Assurer l'alignement stratégique
- Instaurer une gouvernance efficace

### FAITS ET CHIFFRES CLÉS

- Clients : plus de 100 entreprises françaises et internationales, de l'ETI aux grands groupes
- Cible : dirigeants, futurs dirigeants et hauts potentiels
- Formations : en France ou à l'étranger
- Participants : groupes de 10 à 35 personnes
- HEC Paris : 40 collaborateurs dédiés
- Programmes : créés à la demande des entreprises pour former leurs managers, ils n'apparaissent pas dans le catalogue de formations HEC Paris



# Custom programs

## Tailor-made programs to meet the specific needs of your company

### Contact

**More information:**  
+33 (0)1 39 67 75 26  
gilmore@hec.fr



HEC Paris helps companies implement their corporate strategies by developing the skills of their teams. To ensure that employees reach their full potential we design tailor-made training programs that have a tangible impact and meet the specific needs of the organization. Our customized programs contribute to the long-term development of both individuals and teams by giving them the opportunity to share knowledge and acquire expertise that will enhance their performance.

## A company, a challenge, a program

### FINDING THE RIGHT SOLUTION

Our mission is to support companies during the different stages of their development. All companies are unique. That is why our first priority is to acquire an in-depth understanding of their specific needs and challenges.

**Working closely together as strategic partners plays a crucial role in developing relevant training programs that transform and bring about lasting change.**

This approach enables us to provide teams, members of the board, managers and directors with **an exclusive, multidisciplinary learning journey** crafted by HEC Paris Professors and experts.

The key ingredients are:

- A common goal
- Committed and motivated participants
- A highly-qualified and attentive team

However, there is no one-size-fits-all solution. What really counts are the impact and results. On both an individual and collective level, participants learn to see themselves, their company and their environment from a new angle.

### YOUR CHALLENGES OUR AREAS OF EXPERTISE

- Supporting transformation
- Accelerating innovation
- Developing agility
- Ensuring strategic alignment
- Improving methods of governance

### FACTS AND FIGURES

- Clients: more than 100 French and international companies, from mid-cap to major corporations
- Target: leaders, future leaders, high potentials
- Training: in France or abroad
- Participants: groups of 10 to 35 people
- HEC Paris: a dedicated team of 40 people
- Programs: developed at the request of companies to train their managers, they do not appear in the HEC Paris training catalog

### Some of the companies that have already placed their trust in us:





# Inter-Privilège In-Company training

## Contacts

**Aurélie Lever**

+33 (0)1 39 67 70 37 - lever@hec.fr

**Xavier Lagrange**

+33 (0)1 39 67 76 07 - lagrange@hec.fr



Avec la formule Inter-Privilège, vous pouvez former un groupe de collaborateurs au moment et dans le lieu de votre choix. Il vous suffit de sélectionner le programme court qui correspond aux besoins de votre entreprise, et l'équipe pédagogique délivrera les mêmes contenus que ceux offerts sur notre campus.

Cet Inter-Privilège peut s'intégrer dans un parcours de formation plus global, et constituer par exemple un tronc commun autour duquel s'articuleraient d'autres modules pris individuellement par certains collaborateurs ciblés.

With our In-Company training formula, you can train a group of employees whenever and wherever you choose. Simply select the short program that corresponds to your specific needs and our faculty will deliver the same content that we provide on our campus in your company.

This in-company course can be part of a broader training program and serve as a common foundation for other individual modules taken by target employees.

## Les solutions d'accompagnement

### DIAGNOSTIC

Nous sommes à votre écoute pour comprendre vos problématiques et trouver la solution la plus appropriée. Nous travaillons ensemble pour parvenir à un diagnostic approfondi de votre organisation et de vos collaborateurs.

### TRANSFORMATION

Nous faisons vivre à nos participants une expérience unique leur permettant une réelle prise de recul et une capacité accrue à mettre en œuvre le changement.

### IMPACT

Tout passage à HEC Paris Executive Education crée un impact tangible pour le participant et son organisation : meilleure capacité d'innovation, augmentation de la performance, transformation des équipes et de l'organisation, meilleure rétention des talents.

## Support solutions

### ANALYSIS

Our goal is to fully understand the specific issues you face and find the most appropriate solution. This is why we work closely with you to carry out an in-depth analysis of the needs of both your organization and your teams.

### TRANSFORMATION

We provide each participant with a unique learning experience, by helping them to see the bigger picture and implement change more effectively.

### IMPACT

All training at HEC Paris Executive Education has a tangible impact on each participant and his or her organization - a greater ability to innovate, increased performance levels, transformation of teams and the organization and better talent retention.

Retrouvez nos exemples de programmes courts proposés en Inter-Privilège en pages 110/111

# Accompagnement Executive Support solutions



## Contacts

**Aurélie Lever**

+33 (0)1 39 67 70 37 - lever@hec.fr

**Xavier Lagrange**

+33 (0)1 39 67 76 07 - lagrange@hec.fr

## La démarche Talent HEC Paris

HEC Paris Executive Education accompagne la transformation des organisations et de leurs collaborateurs dans leurs changements stratégiques et leurs projets. Pour répondre aux défis de votre entreprise et aux besoins de vos équipes, nous vous proposons un large éventail de formations conçues pour anticiper de nouvelles tendances, développer des modèles stratégiques innovants et créer des avantages concurrentiels. La formation n'est pas seulement synonyme d'acquisition de connaissances, l'expérience et les compétences sont précieuses.

La démarche Talent HEC Paris, c'est accompagner vos collaborateurs dans la réalisation de leur projet professionnel – reconversion, montée en compétences, mobilité, ou tout autre projet, par le biais d'un diagnostic personnalisé, afin de construire le parcours optimal de développement de chacun.

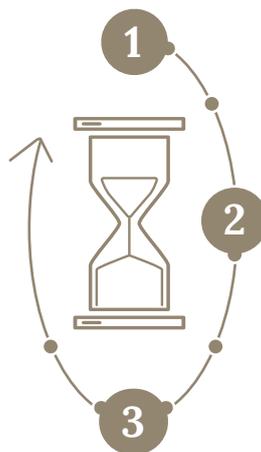
## HEC Paris' Talent approach

HEC Paris Executive Education supports the transformation of organizations and their employees by helping them through their strategic changes and projects. To address the challenges your company faces and meet the needs of your employees, we offer a wide range of training courses designed to anticipate new trends, develop innovative strategic models, and create a competitive advantage.

Training is not just synonymous with knowledge acquisition, as experience and skills are also valuable.

The HEC Paris Talent approach also entails helping your employees accomplish their professional goals retraining, skills development, mobility, or any other project – using a personalized diagnostic to create the optimal development plan for each person.

- 1 Compréhension de vos besoins stratégiques de formation
- 2 Validation du profil des participants
- 3 Définition du programme / parcours de formation le plus adapté, grâce à un entretien



- 1 Understanding your strategic training needs
- 2 Validating the participant's profile
- 3 Individual interviews to determine the most appropriate training course / program

## EXECUTIVE MBAs

HEC PARIS EXECUTIVE MBAs 

Our part-time modular Executive MBAs allow you to continue working and directly apply everything you have learned in your company. The **International Paris EMBA** and **International EMBA** are aimed at high-level senior managers and executives who wish to accelerate or transform their career. Run in Paris in English or in French/English, the International Paris EMBA, is available in three flexible formats. The International EMBA, ranked #6 worldwide by the Financial Times, is run in English and can be taken in either Paris or Doha.

## OBJECTIVES

- **Develop and implement** innovative leadership models
- **Adapt your skills** to a rapidly changing economic environment
- **Drive corporate success** by identifying critical growth factors
- **Develop innovative solutions and implement them** effectively in your organization

## PROGRAM

The HEC Paris Executive MBAs are 15-18 month degree programs that feature three key components – **Core courses**, a **Capstone project** and **Majors**.

## CORE COURSES

There is a strong focus on Leadership and Strategy throughout the core courses. You will not only develop your expertise in these two vital areas, but will also master all the other key aspects of management, such as finance, market value creation and strategic talent management.

## CAPSTONE PROJECT

The Capstone is a challenging individual or team project that enables you to apply everything you have learned during the program. Some of our participants address an issue of strategic importance for their companies while others develop the business plan of their future start-ups. The Capstone project can therefore be a stepping-stone to promotion or the successful launch of a new business venture.

## LEARNING METHODS

Our innovative, action-based learning approach combines case studies, workshops, interactive role-plays and testimonials from senior executives and industry experts. Around 12% of the program is delivered via distance learning solutions, which allow you to explore certain aspects of the program in greater depth. We also offer a personal and professional development program to provide you with the skills and confidence to take your career to the next level.

## PARTICIPANT PROFILE

Senior managers and executives with rich professional experience (minimum 8 years / average 15 years), who want to take on greater managerial responsibilities and whose professional and personal goals are in coherence with the objectives of the program.

## CPF eligible program

Degree title: grade de master Diplôme de gestion des entreprises pour dirigeants.  
Registration number RNCP 21 568 - Code CPF 23 98 09

## SEVEN MAJORS

The Majors enable you to specialize in a field of management or industry of your choice and network with key players and decision-makers.

- **Differentiation & Innovation through Services**  
Singapore - Paris, France
- **Energy**  
Doha, Qatar - Berlin, Germany
- **Entrepreneurship & Innovation**  
Paris, France - Boston, USA
- **Entrepreneurship - Project Accelerator**  
San Francisco, USA - Paris, France
- **Innovation & Social Business**  
Cape Town, South Africa - Bangalore, India
- **Leading Digital Transformation**  
Paris, France - San Francisco, USA
- **Luxury**  
Paris, France - Shanghai, China

## Tuition fees

For updated program fees and schedules, please contact one of our Program Advisors.

## Contacts

For more information

**EMBA France**  
emba@hec.fr

**EMBA Qatar**  
+ 974 4454 0161  
info@hec-q.qf.org.qa

Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## TRIUM GLOBAL EXECUTIVE MBA

TRIUM GLOBAL EXECUTIVE MBA 

TRIUM is a unique alliance that combines the joint expertise of 3 world-class academic institutions—New York University Stern School of Business, the London School of Economics and Political Science and HEC Paris School of Management. It provides a highly challenging learning environment for open-minded business leaders with a strong desire to expand their world view and enables them to achieve dramatic change from both a professional and personal perspective.



## OBJECTIVES

- **Join a cohort of successful international business leaders** and become part of a powerful global network
- **Learn from a world-class faculty** of thought leaders who serve as advisors to global companies and governments and whose research shapes international business theory and practice
- **Acquire a comprehensive, 360° perspective** of the best international practices and master all the key aspects of global management

## PROGRAM

- Module 1 Business in the Global Political Economy** (LSE – UK)
- Module 2 Technological Disruption and Entrepreneurship** (California - USA)
- Module 3 Strategy and Finance for Global Executives** (HEC Paris - France)
- Module 4 Marketing, Leadership and Advanced Strategy** (NYU Stern – USA)
- Module 5 A Changing Asia in the Global Market Place** (NYU Shanghai – China)
- Module 6 Making it Happen** (HEC Paris - France)

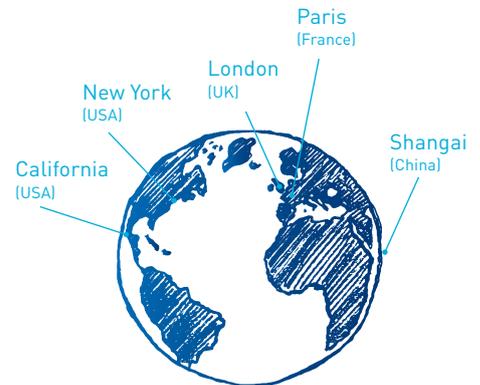
## LEARNING METHODS

- Five international learning locations to ensure global depth and focus
- Systematic integration of international economic, political and social policy
- Top-ranked faculty providing academic excellence on their home campuses and abroad
- Active learning approach, based on 500 live classroom hours
- Minimal professional disruption and maximum flexibility
- A cohort of outstanding executives from all over the world
- 3 separate certificates awarded by NYU Stern, LSE and HEC Paris

## PARTICIPANT PROFILE

- Senior executives with a minimum of 10 years of professional experience (GMAT/GRE may be required for participants with less than 15 years of professional experience)
- A TOEFL, TOEIC or IELTS test is required for non-native English speakers (waiver possible)
- The TRIUM Admissions Committee reviews all applications. Candidates may be invited to a selection interview that is carried out at one of the three host schools, or by telephone

Please check our website for the latest updates and schedules:  
<https://www.hec.edu/en/mba-programs/trium-global-executive-mba>



## TRIUM Academic Dean

**Oliver Gottschalg**  
Associate Professor, HEC Paris

## Academic Directors

**Sonia Marciano**  
Associate Professor, New York University Stern School of Business

**Robert Falkner**  
Associate Professor, London School of Economics and Political Science

## Duration

September 2020 - February 2022

## Tuition fees\*

US\$ 185,150

## Contact

**TRIUM Europe Admissions**  
+33 (0)1 39 67 75 18  
[www.triumemba.org](http://www.triumemba.org)

\* Accommodation is not included except for the China and California modules.



*Irina Vinokurova, Executive Mastère Directions Commerciale, Marketing et Stratégie Digitale*

# Programmes diplômants

---

## MANAGEMENT GÉNÉRAL / GENERAL MANAGEMENT

- 18 *Strategic Business Unit Management* 
- 20 *Management d'une Unité Stratégique*
- 22 *Management d'une Unité Stratégique - Spécialités*
- 24 *Executive MSc in Accelerated General Management*

## LEADERSHIP & CHANGE MANAGEMENT

- 26 *Consulting & Coaching for Change* 

## ENTREPRENEURIAT, INNOVATION & ENTREPRISE INCLUSIVE ENTREPRENEURSHIP, INNOVATION & SOCIAL BUSINESS

- 28 *MSc in Innovation & Entrepreneurship*  - 100% ONLINE
- 30 *Executive MSc Géopolitique et géo-économie de l'Afrique émergente*

## FINANCE & GESTION FINANCIÈRE / FINANCE & FINANCIAL MANAGEMENT

- 32 *Executive MSc in Finance* 
- 34 *Gestion financière*

## MARKETING & DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- 36 *Directions commerciale, marketing et stratégie digitale*

Sommaire

## EXECUTIVE MASTER

STRATEGIC BUSINESS UNIT MANAGEMENT 

Managers who are able to innovate, detect new opportunities and implement high-performance processes are a vital source competitive advantage. Generalists by nature, business unit managers must have a wide, multidisciplinary range of skills in order to manage the various teams they lead. This part-time Specialized Master's program spans a period of 18 months and blends in-depth teaching at HEC Paris' campus in Qatar and practical application within the participants' organizations. The in-class part of the program consists of monthly modules of 3 to 5 full days, representing a total of 360 hours. The program is divided into 3 stages: Core Curriculum (35 days), Selected Track (10 days) and The Professional Thesis.



HEC Paris is a member of Qatar Foundation



## OBJECTIVES

- Train **high potential managers** to become leaders of business units
- Develop **management acumen**
- Enhance leadership and people **management skills**
- Foster a **genuinely innovative approach** to management

## LEARNING METHODS

Designed as a practical foundation for managing a business unit, the program gives participants the opportunity to learn best international practices and to focus on key areas for their personal and professional development. Case-based learning taught by world-class HEC Paris Affiliate Professors with high-level professional experience.

## PARTICIPANT PROFILE

This program is designed for managers who are responsible for a business unit or profit center, or who are likely to occupy this type of position in the near future. Applicants should have obtained a 4-year university degree from an internationally-recognized university and have at least four years of professional experience.



Degree: *Mastère Spécialisé® Strategic Business Unit Management, accredited by la Conférence des Grandes Écoles*

 Academic Director

**Dr. Wolfgang Amann**  
Affiliate Professor, HEC Paris in Qatar

## Duration

18 months: 12 modules  
(approximately 360 hours)

## Dates

For information on the next intake,  
please contact our branch campus  
in Qatar

## Tuition fees

Please contact our Program Advisor

## Contact

**HEC Paris**  
+974 4454 0161  
info@hec-q.qf.org.qa  
www.qatar.exed.hec.edu

Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## PROGRAM

STEP 1 CORE CURRICULUM	<b>Module 1 Strategy</b> <b>Module 2 Leadership and Change</b> <b>Module 3 Setting Marketing Strategy</b> <b>Module 4 Finance and Accounting</b> <b>Module 5 Optimizing Business Operations and Supply Chain</b> <b>Module 6 Managing Human Capital</b>
STEP 2 SELECTED TRACKS	Choose one track in the area of your choice based on your career aspirations: <b>General Management, Marketing &amp; Sales, Entrepreneurship &amp; Business Development</b>
STEP 3 PROFESSIONAL THESIS	<b>Each participant will submit a master thesis, under the supervision of a faculty member, on a topic relevant to their company or their career progression. Thesis mentoring is an integral part of the program.</b>

## CORE CURRICULUM

Please check our website here for exact module details as these need to be updated:  
<https://www.qatar.exed.hec.edu/specialized-master>

### MODULE 1

#### Strategy

- Business Unit Strategy & Environment
- Corporate Strategy
- Strategy Implementation and Simulation

### MODULE 2

#### Leadership and Change

- Leadership I
- Change Management
- Entrepreneurship & Leadership II

### MODULE 3

#### Finance

- Financial Accounting Essentials and Quantitative Methods
- Managerial Accounting
- Finance for Value Creation

### MODULE 4

#### Operation Management and Supply Chain

Introducing fundamental decisions and trade-offs in supply chain and operations management, understanding complex supply chain systems.

### MODULE 5

#### Human Resources Essentials

Showcasing the crucial role of HR management in an organization and reviewing HR practices worldwide.

### MODULE 6

#### Marketing Essentials

Defining the objectives and frameworks of Operational and Strategic Marketing in different markets.

## SELECTED TRACKS

Choose one track in the area of your choice based on your career aspirations:

- **General Management**
  - HR from a leadership and strategy perspective (4 days)
  - Advanced Marketing (2 days)
  - B-to-B Marketing (2 days)
  - Negotiation Skills (2 days)
- **Marketing & Sales**
  - Advanced Marketing (2 days)
  - B-to-B Marketing (2 days)
  - Sales Excellence (2 days)
  - Negotiation Skills (2 days)
  - Marketing Through Social Media (2 days)
- **Human Resources Management**
  - HR From a Leadership and Strategy Perspective (4 days)
  - Developing and Growing Talent (3 days)
  - Diversity Management Through HR (3 days)

## PROFESSIONAL THESIS

All participants carry out and submit a professional thesis, with the guidance and supervision of a member of faculty, on a topic that is particularly relevant to their company or their career progression. Thesis mentoring is an integral part of the program.

EXECUTIVE MASTÈRE

## MANAGEMENT D'UNE UNITÉ STRATÉGIQUE

Ce programme s'adresse à des dirigeants qui devront piloter leur business unit dans un environnement dynamique et en mutation.

Cela exige autant de rigueur pour maîtriser l'ensemble des fonctions nécessaires destinées à développer avec éthique et responsabilité la performance de leur activité, que de compétence pour exercer leur leadership, développer les talents de leurs équipes et les inciter à innover. Tout cela en préparant ses équipes au défi de la transition énergétique, et en transformant les évolutions géopolitiques et ruptures technologiques, en autant d'opportunités de création de valeur, pour l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise.

### BÉNÉFICES

- Renforcer **ses aptitudes de dirigeant** et son leadership
- Dynamiser ses équipes et les rendre **plus proactives et innovantes**
- Mieux comprendre **les nouvelles formes d'entrepreneuriat** pour saisir de nouvelles opportunités

### OBJECTIFS

- Développer ses aptitudes de dirigeant par **une approche transversale et généraliste** de l'ensemble de son unité stratégique
- Améliorer son leadership et ses capacités à agir **sur ses réseaux de partenaires internes et externes**
- Agir avec proactivité sur le business model de son activité pour innover, en particulier **en tirant profit de la révolution digitale**

### PÉDAGOGIE

Équilibre entre : théorie, méthodologie, cas pratiques, écoute et prise de parole, expériences différentes, compétences, travail personnel et en groupe.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants d'entreprise et managers responsables d'une unité stratégique ; directeurs ou managers opérationnels ou fonctionnels ayant pour projet à court ou moyen terme de prendre la responsabilité d'une unité stratégique ; entrepreneurs ayant développé le projet de créer à court ou moyen terme une entreprise.



**Programme éligible au CPF**

Diplôme : Mastère Spécialisé® Manager d'une Unité Stratégique  
accrédité par la Conférence des Grandes Écoles

**Titre de Niveau I reconnu par l'Etat, inscrit au RNCP 24 868 - Code CPF 24 84 51**

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Module délocalisé inclus dans les frais de restauration. Frais de restauration incluant 2 dîners par module.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



*Cette formation m'a apporté une vision différente. J'ai repensé ma philosophie managériale et personnelle en termes de valeurs, d'engagement et de finalité."*

**Jean-Pierre Houssin**  
Directeur des Opérations  
Groupe OCP



#### Directeur Académique

**Christopher Hogg**  
Professeur Affilié, HEC Paris

#### Durée

16 mois en 8 modules  
de 4 jours et 1 module de 5 jours  
(environ 350 heures)  
De janvier à décembre 2020

#### Frais de formation\*

41 900 €

#### Contacts

##### Pour plus d'information

+33 (0)1 39 67 75 47  
+33 (0)1 39 67 75 18  
[exed-masters@hec.fr](mailto:exed-masters@hec.fr)

## PROGRAMME

<b>ÉTAPE 1</b> <b>TRONC COMMUN</b> (Certificats Executive Management d'une Unité Stratégique)	<b>Module 1</b> Analyser, comprendre et maîtriser les enjeux internes et externes <b>Module 2</b> Fixer la stratégie et le plan d'action <b>Module 3</b> Piloter la performance <b>Module 4</b> Mobiliser les équipes internes et externes
<b>ÉTAPE 2</b> <b>CYCLE D'APPROFONDISSEMENT</b>	<b>Module 6</b> Le leadership ou l'art de diriger <b>Module 7</b> Les nouvelles donnes de l'entrepreneuriat <b>Module 8</b> Appliquer la stratégie en milieu concurrentiel (business game)
<b>ÉTAPE 3</b> <b>ÉLECTIFS</b>	<b>Module 5</b> Électifs d'approfondissement
<b>ÉTAPE 4</b> <b>MODULE FINAL</b>	<b>Module 9</b> Enjeux et perspectives pour un développement durable
<b>THÈSE PROFESSIONNELLE</b>	La rédaction d'une thèse professionnelle conclut l'enseignement avec l'accompagnement d'un tuteur intervenant au sein d'HEC Paris

### TRONC COMMUN

#### MODULE 1 (4 jours)

##### Analyser, comprendre et maîtriser les enjeux internes et externes

- Le diagnostic stratégique et les principales méthodologies génériques
- La recherche de nouvelles opportunités et l'analyse des risques
- La maîtrise des principaux enjeux financiers majeurs et le marketing de l'unité stratégique

#### MODULE 2 (4 jours)

##### Fixer la stratégie et le plan d'action

- Evolution du business model et validation de la stratégie retenue
- Prise en compte des mutations des marchés et de la révolution digitale
- Déclinaison fonctionnelle de la stratégie en particulier au niveau marketing et financier

#### MODULE 3 (4 jours)

##### Piloter la performance

- La traduction du plan stratégique en plan d'action
- Pilotage et management de la performance

- Les outils de suivi de l'activité et des résultats (méthodes VMRP, Balance Scorecard, Activity Based Management, Target Costing)

#### MODULE 4 (4 jours)

##### Mobiliser les équipes internes et externes

- Les enjeux de la Supply Chain et de ses acteurs internes et externes
- Créer et partager la valeur avec ses différents partenaires
- Mobiliser le capital humain à travers la gestion des hommes et des talents
- Gestion des changements face à l'identité et la culture d'entreprise

#### MODULE 5 (4 jours)

##### Électifs d'approfondissement

Les électifs sont réactualisés chaque année. Exemples : l'intelligence artificielle, la supply chain à l'heure du multi-canal, Data Driven Strategy et le Big Data, la stratégie digitale, l'éthique comme levier de management, la conduite du changement, le management à distance, l'innovation collaborative, Pricing, Attributs & Costing.

#### MODULE 6 (4 jours)

##### Le leadership ou l'art de diriger

- Se connaître pour découvrir ses talents et ses potentiels tout en gérant stress et équilibre de vie
- Manager la ressource temps, gérer décisions et conflits, et comprendre les défis du management d'aujourd'hui
- Développer son impact par la voix, parler en public, éveiller sensibilité et intelligence émotionnelle

#### MODULE 7 (5 jours)

##### Les nouvelles donnes de l'entrepreneuriat

Les conditions de l'innovation, l'esprit entrepreneurial, la gestion des risques, développer l'intrapreneurship, les besoins de financement et les principes de leur mise en œuvre, les business models, marketing et avantages concurrentiels, se changer soi-même pour changer les autres.

#### MODULE 8 (4 jours)

##### Business Game en milieu concurrentiel

Stratégie en milieu concurrentiel par la mise en situation de pilotage d'une unité stratégique en environnement interactif.

#### MODULE 9 (4 jours)

##### Enjeux et perspectives pour un développement durable

Les grandes évolutions géopolitiques, les enjeux éthiques du manager, les mutations managériales, les nouveaux business models émergents : les défis de la transition énergétique et du développement durable.

### THÈSE PROFESSIONNELLE

Son objectif premier est de mettre en application l'expertise théorique et opérationnelle acquise lors de la formation. Elle permettra également de mener une réflexion approfondie et aboutie, qui servira à chaque participant : soit à la mise en œuvre directe de son projet au sein de son entreprise, soit à éclairer une problématique professionnelle importante pour lui ou son entreprise.

EXECUTIVE MASTÈRE

## MANAGEMENT D'UNE UNITÉ STRATÉGIQUE - SPÉCIALITÉS

Le programme MUST Spécialités s'adresse à des managers qui ont un rôle stratégique dans le développement de leur entreprise à travers une spécialisation reconnue. Son premier objectif est de mieux comprendre comment être un acteur clé de la réussite de toute unité stratégique en véritable "business partner", membre actif de son comité de direction. Doté de cette vision, le programme se poursuit à travers un approfondissement des dernières évolutions et des meilleures pratiques de la spécialisation choisie par le participant.

### BÉNÉFICES

- Avoir une véritable vision de dirigeant pour **être un membre actif d'un comité de direction** et renforcer, de fait, ses responsabilités
- Renforcer **son expertise dans sa spécialisation** à partir des dernières évolutions et du **recensement des meilleurs pratiques**
- Se donner la possibilité, pour **son évolution de carrière**, d'aller au-delà de sa spécialisation pour devenir soi-même dirigeant

### OBJECTIFS

- Développer ses aptitudes de dirigeant par **une approche transversale et généraliste** de l'ensemble de son unité stratégique
- Améliorer son expertise fonctionnelle et **gagner en efficacité et en influence** sur l'ensemble de ses réseaux internes et externes
- **Spécialiser son parcours en choisissant une spécialité** parmi 6 Certificats Executive

### PÉDAGOGIE

Équilibre entre : théorie, méthodologie, cas pratiques, écoute et prise de parole, expériences différentes et compétences, travail personnel et en groupe.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants d'entreprise et managers responsables d'une unité stratégique ; directeurs ou managers opérationnels ou fonctionnels ayant pour projet à court ou moyen terme de prendre la responsabilité d'une unité stratégique ; entrepreneurs ayant développé le projet de créer une entreprise à court ou moyen terme.



**Programme éligible au CPF**

Diplôme : Mastère Spécialisé® Manager d'une Unité Stratégique  
accrédité par la Conférence des Grandes Écoles

**Titre de Niveau I reconnu par l'Etat, inscrit au RNCP 24 868 - Code CPF 24 84 51**

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



#### Directeur Académique

**Christopher Hogg**  
Professeur Affilié, HEC Paris

#### Durée

16 mois en 8 modules  
de 4 jours et 1 module de 5 jours  
(environ 350 heures)  
De janvier à avril 2020

#### Frais de formation\*

41 900 €

#### Contacts

##### Pour plus d'information

+33 (0)1 39 67 75 47  
+33 (0)1 39 67 75 18  
[exed-masters@hec.fr](mailto:exed-masters@hec.fr)

## PROGRAMME

ÉTAPE 1 TRONC COMMUN	Certificat Executive Management d'une Unité Stratégique : MODULE 1 Analyser, comprendre et maîtriser les enjeux internes et externes MODULE 2 Fixer la stratégie et le plan d'action MODULE 3 Piloter la performance MODULE 4 Mobiliser les équipes internes et externes
ÉTAPE 2 CYCLE DE SPÉCIALISATION	1 spécialisation certifiante au choix parmi : • Business Performance Management (15 jours) • Direction commerciale (15 jours) • Marketing & digital (15 jours) • Finance (20 jours)
ÉTAPE 3 ÉLECTIFS	MODULE 5 Séminaire Électifs d'Approfondissement au choix (2x2 jours) Exemple : Blockchain, l'intelligence artificielle, l'innovation collaborative, Data Driven Strategy et le Big Data, Supply Chain à l'heure du Multi-Canal, la stratégie digitale, le management du changement...
THÈSE PROFESSIONNELLE	La rédaction d'une thèse professionnelle conclut l'enseignement avec l'accompagnement d'un tuteur intervenant au sein d'HEC Paris

## TRONC COMMUN

## MODULE 1 (4 jours)

## Analyser, comprendre et maîtriser les enjeux internes et externes

- Le diagnostic stratégique et les principales stratégies génériques
- La recherche de nouvelles opportunités et l'analyse des risques
- La maîtrise des principaux enjeux financiers et marketing de l'unité stratégique

## MODULE 2 (4 jours)

## Fixer la stratégie et le plan d'action

- Evolution du business model et validation de la stratégie retenue
- Prise en compte des mutations des marchés et de la révolution digitale
- Déclinaison fonctionnelle de la stratégie en particulier au niveau marketing et financier

## MODULE 3 (4 jours)

## Piloter la performance

- La traduction du plan stratégique en plan d'action
- Pilotage et management de la performance

- Les outils de suivi de l'activité et des résultats (méthodes VMRP, Balance Scorecard, Activity Based Management, Target Costing)

## MODULE 4 (4 jours)

## Mobiliser les équipes internes et externes

- Les enjeux de la Supply Chain et de ses acteurs internes et externes
- Créer et partager la valeur avec ses différents partenaires
- Mobiliser le capital humain à travers la gestion des hommes et des talents
- Gérer les changements face à l'identité et la culture d'entreprise

## CYCLE DE SPÉCIALISATION

## 1 Certificat Executive au choix parmi :

- Business Performance Management
- Marketing & digital,
- Direction commerciale
- Finance

## MODULE 5 (4 jours)

## Électifs d'approfondissement

Les électifs sont réactualisés chaque année. Exemples : l'intelligence artificielle, la Supply Chain à l'heure du multi-canal, Data Driven Strategy et le Big Data, la stratégie digitale, l'éthique comme levier de management, la conduite du changement, le management à distance, l'innovation collaborative, Pricing, Attributs & Costing

## THÈSE PROFESSIONNELLE

Son objectif est non seulement de mettre en application l'expertise théorique et opérationnelle, acquise lors de la formation, mais aussi et surtout de pouvoir mener une réflexion approfondie et aboutie, qui servira à chaque participant : soit à la mise en œuvre directe de son projet au sein de son entreprise, soit à éclairer une problématique professionnelle importante pour lui ou son entreprise.



## EXECUTIVE MASTER

## EXECUTIVE MSc IN ACCELERATED GENERAL MANAGEMENT

La création de valeur dans une entreprise est le produit de l'alignement de toutes ses composantes avec les défis de son environnement économique et social, en perpétuelle évolution. Or, gérer à travers les cloisons des organisations, requiert pour tout manager de faire preuve de leadership, de complexité d'analyse, et de connaissance des différentes fonctions de l'entreprise. Ceci caractérise le passage d'un manager fonctionnel à un "General Manager". Cette formation offre aux managers fonctionnels l'opportunité unique **de maîtriser deux spécialisations de leur choix** et ainsi apprendre à réconcilier les fonctions et objectifs organisationnels.

### BÉNÉFICES

- **Évoluer de Manager Fonctionnel à Manager Général**
- Un parcours "sur mesure" avec un choix de **deux spécialisations certifiantes** en anglais et en français
- **Modularité et flexibilité du programme sur 3 ans**
- **Des plans d'action** pour accompagner et ancrer son évolution professionnelle

### OBJECTIFS

- Développer son champ de compétence en maîtrisant **deux spécialisations** du fonctionnement organisationnel
- Acquérir de nouvelles techniques et méthodes de réflexion pour développer une vision globale des enjeux organisationnels et environnementaux
- Atteindre une position de General Manager en prenant **plus de responsabilités cross-fonctionnelles ou cross-organisationnelles** couvrant plusieurs départements de l'entreprise

### PÉDAGOGIE

Ce programme s'adresse également à des participants déjà titulaires d'un des Certificats Executive listés ci-contre et souhaitant capitaliser sur un programme diplômant à double expertise.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Managers fonctionnels désirant évoluer et accéder à des postes de "General Manager", en maîtrisant plusieurs fonctions de l'entreprise. Cette évolution de carrière nécessite la maîtrise de **plusieurs spécialisations** et ainsi la compréhension et direction de plusieurs fonctions organisationnelles.

*Diplôme : Executive MSc in Accelerated General Management - Double Expertise*



#### Directeur Académique

**Elie Matta**  
Professeur Associé, HEC Paris

#### Durée et Dates

**Séminaire Management Général**  
4 jours

**Séminaire d'Approfondissement**  
2 x 2 jours

**Cycle de Spécialisation**  
15 à 20 jours : dates en fonction des 2 Certificats Executive sélectionnés.  
Se référer aux pages programmes.

#### Frais de formation\*

32 700 €

#### Contacts

**Pour plus d'information**  
+33 (0)1 39 67 75 47  
+33 (0)1 39 67 75 18  
exed-masters@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Frais de restauration incluant 2 dîners par module.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## TRONC COMMUN

### Séminaire Management Général (4 jours)

#### 3 jours en début de parcours et 1 jour en fin de parcours

Des séminaires de Management Général animés par des chercheurs et des personnalités de l'entreprise viennent ponctuer et ancrer les spécialisations acquises dans les deux certificats afin réconcilier les tensions organisationnelles, par des méthodes et grilles d'analyses établies au niveau du General Manager.

### Séminaire d'Approfondissements (2x2 jours)

#### 2 séminaires électifs au choix parmi :

- **Blockchain**
- **L'intelligence artificielle**
- **L'innovation collaborative**
- **Data Driven Strategy et Big Data**
- **Supply Chain à l'heure du Multi-Canal**
- **Stratégie digitale**
- **Entrepreneuriat**

## CYCLE DE SPÉCIALISATION (2 spécialisations au choix)

Les participants peuvent choisir une spécialisation internationale, plus une autre basée à Paris, ou 2 spécialisations basées à Paris.

### Basée à Paris (en français)

- **Business Performance Management (15 jours)**  
Monter en compétences et savoir-faire dans le champ de la performance de sa business unit. Ce programme s'adresse aux directeurs financiers, risk managers, accounting managers et contrôleurs de gestion impliqués dans l'adaptation conceptuelle et opérationnelle des systèmes et outils de pilotage et de reporting
- **Direction Commerciale (15 jours)**  
Mettre non seulement l'accent sur les opportunités et défis à relever par la stratégie commerciale et son application, mais traiter aussi de leurs conséquences en termes de management des ressources humaines commerciales et d'approche clients
- **Marketing & Digital (15 jours)**  
Mettre le client connecté au cœur de l'entreprise, utiliser ses données et les réseaux sociaux... tels sont les défis des Directions Marketing d'aujourd'hui, en B2B, B2C, dans la distribution, l'industrie ou les services. Conçu pour les dirigeants et opérationnels, ce programme décrypte les fondamentaux et les avancées les plus récentes du domaine du marketing
- **Finance (20 jours)**  
Résoudre les problèmes auxquels tout dirigeant doit faire face pour créer de la valeur, élaborer une politique financière, mettre en oeuvre les ressources fournies par les marchés et élaborer des montages financiers, juridiques et fiscaux appropriés : telle est la démarche proposée par ce certificat executive

### Basée à l'international (en anglais)

- **Differentiation & Innovation through Services (12 jours)**  
Développer des stratégies de fidélisation dans la prestation de services, appliquer les bonnes pratiques dans un contexte tertiaire, grâce aux disciplines liées que sont la stratégie, les opérations, le marketing et la gestion des ressources humaines
- **Energy (12 jours)**  
Acquérir une compréhension approfondie du contexte des affaires dans le domaine de l'énergie, ainsi que les moteurs de ce marché
- **Entrepreneurship & Innovation (12 jours)**  
Développer une énergie entrepreneuriale et une culture de l'innovation au sein de sa société
- **Entrepreneurship Project Accelerator (12 jours)**  
Evaluer la solidité des projets et le potentiel des nouvelles entreprises commerciales, identifier et saisir les opportunités de levée de fonds, concevoir des business plans prometteurs et faire avancer les projets
- **Innovation & Social Business (12 jours)**  
Comprendre la complexité des opérations menées avec des communautés à revenus très faibles, découvrir et analyser de nouveaux modèles économiques pour créer de la valeur financière, sociale et environnementale
- **Leading Digital Transformation (12 jours)**  
Améliorer sa capacité à identifier les opportunités, à positionner les business units et à évaluer la concurrence
- **Luxury (12 jours)**  
Développer les compétences nécessaires, ainsi qu'un savoir-faire managérial, dans le domaine des marques et entreprises de luxe

## THÈSE PROFESSIONNELLE

Son objectif premier est de mettre en application l'expertise théorique et opérationnelle acquise lors de la formation. Elle permettra également de mener une réflexion approfondie et

aboutie, qui servira à chaque participant : soit à la mise en œuvre directe de son projet au sein de son entreprise, soit à éclairer une problématique professionnelle importante pour lui ou son entreprise.

## EXECUTIVE MASTER

CONSULTING & COACHING FOR CHANGE 

A comprehensive, international Executive Specialized Master's program run jointly by two of the world leading business schools - HEC Paris and Saïd Business School, University of Oxford. This partnership brings together extensive knowledge and practical experience in the human dimension of organizational change.



## BENEFITS

- **Increase your understanding** of change processes and be able to plan and execute systemic change interventions
- Take the time to reflect, analyze, and learn about yourself as a change leader
- **Study in a truly multicultural environment** with participants from more than 18 countries from all over the world
- **Become part of the prestigious HEC Paris and Oxford University Business Alumni networks** and the exclusive CCC alumni network, "the Change Leaders"

## OBJECTIVES

- Reflect critically on change interventions and know how to improve them
- Navigate the inherent ambiguity and unpredictability of complex change
- Understand your own and others' assumptions about change and be able to communicate change effectively
- Adopt multiple perspectives on change and deploy a range of change approaches

## LEARNING METHODS

Participants engage in lectures, simulations, role plays, case studies, group work, psychometric testing, individual reflections, and online tutorials. They work closely with an experienced tutor from either HEC Paris or Oxford University who will guide the individual learning journey from module essays to the thesis research.

## PARTICIPANT PROFILE

Executives who are passionate about change and who are prepared to commit themselves to in-depth studies, reflections, and analysis of human behavior in organizations.



Degree: *Mastère Spécialisé® Consulting & Coaching for Change*, accredited by la Conférence des Grandes Écoles

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT.  
Prices, dates, faculty and program content are subject to change.  
For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



## Academic Directors

**Mathis Schulte**  
Associate Professor, HEC Paris

**Marc Thompson**  
Fellow, Saïd Business School  
University of Oxford

## Duration

17 months: 7 modules  
(approximately 31,5 days)  
From December 2019 to April 2021

## Tuition fees\*

€ 55,900

## Contacts

**For more information**  
+33 (0)1 39 67 75 18  
+33 (0)1 39 67 75 47  
[exed-masters@hec.fr](mailto:exed-masters@hec.fr)  
<https://consulting-coaching-change.com>



## PROGRAM

The program is run over a 17-month period and includes 7 modules of four and a half days. Modules take place at either HEC Paris or Oxford. Depending on the program design modules may also take place at a different European location such as Berlin or Copenhagen.

### MODULE 1 (4,5 days)

#### RETHINKING CHANGE

- Beyond planned vs emergent change
- Change from multiple perspectives
- Complexity and system approaches to change
- Engaging with context (foresight/scenarios)

### MODULE 2 (4,5 days)

#### SELF AS AN INSTRUMENT FOR CHANGE

- Self-reflection from psychological and psychoanalytic perspectives
- Coaching relationships
- The use of self in organizational practice
- Working with conflict in relationships

### MODULE 3 (4,5 days)

#### GROUP DYNAMICS AND COLLABORATION

- Group behavior
- Psychological processes within and across groups
- Process consultation
- Informal collaboration networks within and across groups and organizations

### MODULE 4 (4,5 days)

#### RESILIENCE AND FAILURE

- Learning from failure at multiple levels (individual, group, system)
- Psychological safety and group learning
- Dealing with paradox and ambiguity
- Developing individual and organizational resilience

### MODULE 5 (4,5 days)

#### TRANSFORMING WORK

- Workplace transformation through digital technology
- Entrepreneurial ecosystems
- New organizational forms (e.g. the network organization)
- Creating meaningful work

### MODULE 6 (4,5 days)

#### SYSTEMIC CHANGE

- The sustainable change agent
- Techniques of storytelling
- Change guided by positive deviance
- Values, purpose, and meaning

### MODULE 7 (4,5 days)

#### PRACTICUM IN CONSULTING & COACHING FOR CHANGE

Conference-style presentations and discussions of participants' theses

EXECUTIVE MASTER

100% ONLINE

## MSc IN INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP

Innovation and entrepreneurship play a crucial role in creating value and ensuring the success and sustainability of companies throughout the world. This is why we have designed this online degree program to meet the specific needs of current and future business leaders in charge of innovation or business development, as well as experienced or aspiring entrepreneurs.

### BENEFITS

- **Develop a new way of thinking** to capitalize on different opportunities in an organization or business venture
- **Learn to create or identify** potential innovations
- **Raise capital and find the best talents**, launch and manage rapid growth and reduce risk factors
- **Bring ideas to life** by working on a team project
- **Global Learning Community**

### OBJECTIVES

- **Obtain an MSc degree** from one of the leading business schools in the world **without having to leave your home** or workplace
- **Meet and exchange** with respected business people from across the globe and successful entrepreneurs online
- **Work on a real life challenging team** project in order to commercialize an idea, product, technology or business proposition

### LEARNING METHODS

The fully online nature of the program allows participants to acquire new knowledge and skills without having to compromise their personal and professional commitments, while benefitting from direct interactions with HEC Paris Faculty, and personalized support from an HEC Paris Learning Coach.

The project-based learning activities combine asynchronous courses, interactive webinars facilitated by HEC Paris professors, and team coaching by experienced entrepreneurs.

### PARTICIPANT PROFILE

This program will help participants prepare for a career in business as an entrepreneur or intrapreneur, a consultant in Innovation Management, a decision-maker for launching innovative projects and making R&D investments, or a member of the executive team in a company.

*Degree: MSc in Innovation & Entrepreneurship*

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT.  
Prices, dates, faculty and program content are subject to change.  
For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



#### Academic Director

**Svenja Sommer**  
Associate Professor, HEC Paris

#### Duration

18 months: 20 courses

#### Dates

Please contact our Program Advisor

#### Tuition fees\*

€ 20,000

#### Our Partner

**COURSERA**

The world's leading state-of-the-art online learning platform

#### Contact

**For more information**  
+33 (0)1 39 67 75 34  
[omie@hec.fr](mailto:omie@hec.fr)

## PROGRAM

The aim of the pre-established schedule of the MSc in Innovation and Entrepreneurship is to create a strong group dynamic and an enriching learning experience from the outset. It also makes it easier for participants to work more closely and exchange with their professors and program team.

### PART ONE: CERTIFICATE COURSES

#### 10 fundamental courses

These online foundational courses enable participants to acquire the necessary skills to scale up a company, boost creativity, manage new product development processes, capitalize on social media for marketing purposes and clearly define business strategy in individual contexts.

- Boosting Creativity for Innovation
- Strategic Management of Innovation
- Organizational Design and Management
- Design Thinking
- Entrepreneurship Strategy: from ideation to exit
- Business Strategy
- New Product Development
- Social Entrepreneurship and Changemaking
- Scaling Up Operations
- Marketing Through Social Media

### PART TWO: PROJECT-BASED COURSES

#### 10 project-based courses

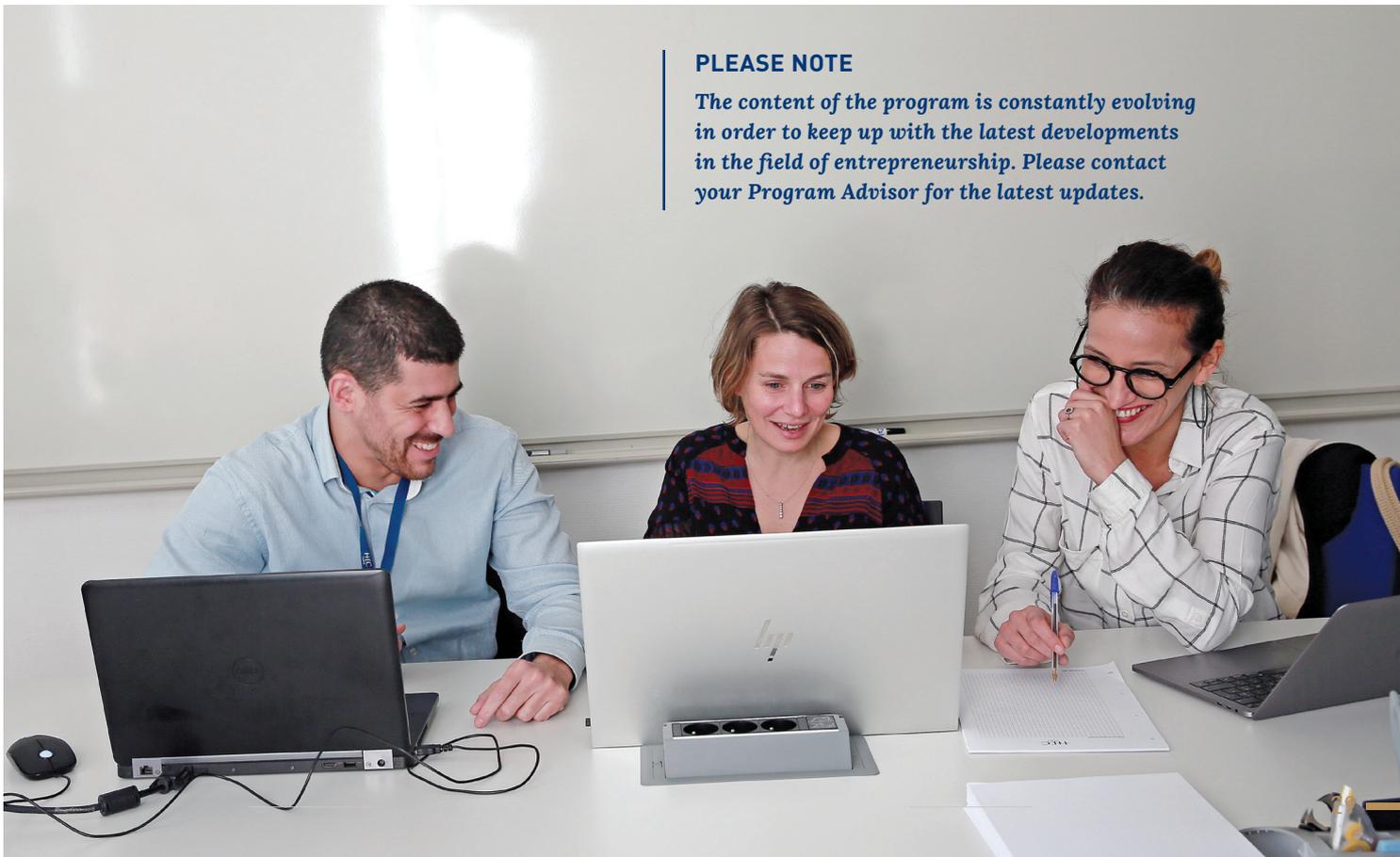
The Degree part of the program, in which participants work on a team project, enables participants to apply all the theories and practical expertise gained during the program to create a new product, service, brand or organization. The goal is to move a team project forward, from initial conception to commercialization during the project-based period. Participants will be mentored as a team by a highly experienced entrepreneur/business leader.

- Team Working
- How to create a Business Plan
- Fundamentals of Negotiations
- Developing a Customer-Centric Strategy Through Marketing
- Managing the Performance of a Growing Enterprise
- Online Business Under Information Asymmetries
- Intellectual Property Law for new business
- Entrepreneurial Finance
- Private Equity and Venture Capital
- Business Model Innovation with the Odyssey 3.14 approach

**Successful completion of Part one and Part two leads to the MSc in Innovation and Entrepreneurship.**

#### PLEASE NOTE

*The content of the program is constantly evolving in order to keep up with the latest developments in the field of entrepreneurship. Please contact your Program Advisor for the latest updates.*



EXECUTIVE MASTER

## EXECUTIVE MSc GÉOPOLITIQUE ET GÉO-ÉCONOMIE DE L'AFRIQUE ÉMERGENTE

Ce programme, dédié à la géopolitique et à la géo-économie de l'Afrique émergente, permettra aux cadres et aux dirigeants d'entreprise d'intégrer ces données stratégiques fondamentales, inhérentes au développement de leur continent. Cela renforcera leur capacité à identifier, anticiper, gérer les risques internationaux. L'objectif principal est de faciliter la croissance et la pérennité de leur entreprise sur le continent.

### BÉNÉFICES

- Cette formation HEC Paris Executive Education s'intègre pleinement dans le tropisme africain de l'**Université Mohamed VI**
- Ce programme décrit la **triple problématique de la géopolitique ; management des risques et de la prospective, gestion de l'émergence et spécificités du continent africain**

### OBJECTIFS

- **Comprendre les grandes tendances** et les enjeux géopolitiques et géo-économiques intra-continent
- **Acquérir** une vision prospective sur le continent
- **Anticiper les "risques réels"** dans les zones de conflit
- **Prendre les bonnes décisions** avant de se développer dans de nouvelles régions
- **Identifier et construire des partenariats** "politiques et économiques" pérennes sur le continent
- **Développer une connaissance** précise et approfondie du **continent africain** pour maîtriser sa croissance et son développement

### PÉDAGOGIE

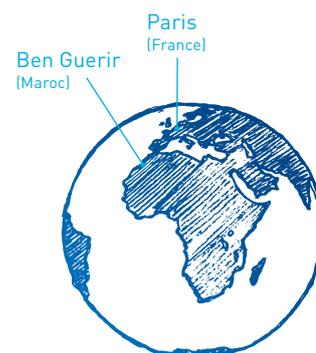
- Un apport conceptuel et méthodologique de haut niveau
- Une pédagogie active et participative permettant une grande implication des participants ; de nombreuses études de cas ou rapports sont à produire
- Une priorisation du transfert d'expérience
- Une personnalisation de la formation par le suivi individualisé

### PROFIL DU PARTICIPANT

Élites des secteurs privé et public de l'ensemble du continent africain : membres du Comité de Direction / Comité Exécutif ; directeurs stratégie, directeurs internationaux ; directeurs du développement ; directeurs de Business Unit ; dirigeants de start-up ; hauts cadres de l'administration et des organismes publics ; cadres français et internationaux soucieux de travailler avec l'Afrique.

*Diplôme : Executive MSc Géopolitique et Géo-économie de l'Afrique émergente*

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



#### Directeur Académique

**Pr. Pascal Chaigneau**  
Professeur Affilié  
Directeur du Centre HEC Paris  
de géopolitique

#### Durée

8 mois : 5 jours en 8 modules  
De septembre 2019 à décembre 2020

#### Frais de formation

Merci de consulter le conseiller  
de formation

#### Contacts

**Odile Caballero**  
+33 (0)1 39 67 76 22  
[caballero@hec.fr](mailto:caballero@hec.fr)

**Fatima Zahra ALAMI**  
+212 (0)6 73 73 32 49  
[AfricaBusinessSchool@um6p.ma](mailto:AfricaBusinessSchool@um6p.ma)



## PROGRAMME

### **PARTIE 1 CERTIFICAT EXECUTIVE GÉOPOLITIQUE**

#### **MODULE 1 & 2 (10 jours)**

Géopolitique et maîtrise de l'environnement africain et international

- Géopolitique et risques internationaux
- Géopolitique des relations Maghreb-Afrique
- Séminaire " Les mutations géopolitiques actuelles en Afrique "

#### **MODULE 3 & 4 (10 jours)**

Évaluation et Management du risque pays en Afrique

- Géopolitique et prospective des risques
- Stratégie et management du risque en entreprise
- Analyse des incertitudes pays et approche du risque en Afrique
- Comprendre le " risque africain "

**L'Executive MSc est un diplôme délivré par HEC Paris, sous la direction Académique et Scientifique de Pascal Chaigneau, directeur du centre HEC de Géopolitique. Ce programme a été co-créé avec l'Université Mohammed VI Polytechnique.**

### **PARTIE 2 CERTIFICAT EXECUTIVE GÉO-ÉCONOMIE ET STRATÉGIE D'ÉMERGENCE**

#### **MODULE 5 & 6 (10 jours)**

Politiques économiques et développement en Afrique

- La globalisation et le Sud : nouvelles stratégies de coopération Sud-Sud
- Dynamiques économiques et sociales internationales
- Quelles stratégies de développement pour l'Afrique ?

#### **MODULE 7 & 8 (10 jours)**

Les stratégies d'émergence pour l'Afrique

- Les innovations de financement en Afrique
- Intégrations et dynamiques régionales
- Séminaire " Afrique et développement "
- Séminaire " L'émergence économique de l'Afrique "

**Soutenance de thèse professionnelle**

### **L'UNIVERSITÉ MOHAMMED VI POLYTECHNIQUE**

L'Université Mohammed VI Polytechnique (UM6P) est une université privée à vocation internationale, engagée pour un système éducatif basé sur les plus hauts standards internationaux en matière d'enseignement et de recherche, de transfert de technologies et d'incubation de projets innovants, dans des domaines cruciaux pour le développement économique durable du Maroc et de l'Afrique. Dotée d'une infrastructure de pointe, d'un réseau académique international de renom et de partenariats prestigieux, l'Université Mohammed VI Polytechnique regroupe plusieurs écoles proposant diverses disciplines dont le management industriel, l'ingénierie, l'agriculture en zone aride, les technologies vertes et de développement durable, l'urbanisme et l'architecture, le business et le management, la gouvernance et l'administration publique et les sciences de la santé.

EXECUTIVE MASTER

## EXECUTIVE MSc IN FINANCE

This Executive Master in Finance has a primary focus on corporate finance, and a secondary one on asset management. The rest of the program consists of accounting fraud and international consolidation, anti-trust, business and corporate strategy, country-risk evaluation, and negotiation skills. This master's degree has a hands-on approach that enables participants to immediately apply the tools that they have learned in the classroom, in the workplace. This international program typically has as many nationalities as the number of participants.

### BENEFITS

- **World-class teaching by outstanding HEC Paris faculty**, including renowned researchers with executive education experience and high-level investment banks and consultants
- Content that addresses major issues of first-order of importance for **high-level finance professionals**
- Access to the extensive **HEC Paris Alumni network**

### OBJECTIVES

- Acquire an in-depth understanding of **financial economics principles**
- **Enhance quantitative skills** through hands-on problem solving
- **Improve** negotiation techniques as well as business strategies
- Develop global perspectives and **boost networking opportunities**
- **Broaden** your understanding of advanced finance concepts, topics, tools and trends

### LEARNING METHODS

Case-based learning taught by the world-renowned faculty of HEC Paris and high-level investment bankers and consultants.

### PARTICIPANT PROFILE

The program has been specifically designed for Finance Directors in all sectors, current and aspiring Corporate Executives, Bankers and Financial Services Experts, and other experienced finance professionals:

- Senior Managers who wish to move towards a CFO or CEO role
- Executive board members who wish to enhance their finance skills
- Executives from banks and financial services firms

Degree: Executive MSc in Finance

\* Net price. HEC Paris is not subject to VAT.  
**Prices, dates, faculty and program content are subject to change.**  
 For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



#### Academic Director

**Evren Örs**  
 Associate Professor, HEC Paris

#### Duration

10 months: 5 modules of 8 days  
 + optional online refresher course  
 From September 2019 to June 2020

#### Tuition fees\*

€ 52,900

#### Contacts

**For more information**  
 +33 (0)1 39 67 75 18  
 +33 (0)1 39 67 75 47  
[exed-masters@hec.fr](mailto:exed-masters@hec.fr)



## PROGRAM

Taking place over ten months at the HEC Paris campus in Jouy-en-Josas and in central Paris, the Executive MSc in Finance is comprised of one optional online module and five eight-day in-class modules (320 hours of in-class teaching). The program is delivered and assessed exclusively in English.

### MODULE 0 (3 days)

- Optional Refresher Webinars (Online)

### MODULE 1 (8 days)

- Corporate Finance Fundamentals
- Capital Budgeting
- Risk & Return and Fundamental Theories of Finance: Portfolio Theory and Capital Asset Pricing Model
- Financial Statement Analysis & Valuation
- Quality of Accounting Information/Fraud

### MODULE 2 (8 days)

- Fixed Income & Derivatives
- Negotiation Seminar
- Business & Corporate Strategy
- International Financial Accounting

### MODULE 3 (8 days)

- Asset Management & Stock Markets
- Fixed Income & Risk Management
- Financial Policy

### MODULE 4 (8 days)

- Macroeconomic Analysis & Country Risk
- Anti-Trust
- International Finance
- Valuation Tools

### MODULE 5 (8 days)

- Equity Research
- Corporate Restructuring
- Banking and its Regulation
- Hedging

## PROFESSIONAL THESIS

The professional thesis gives participants the opportunity to apply what they have learned during the program by working on an individual research project. It enables them to build on their own experience, draw on the expertise of their classmates, and capitalize on the input and guidance of faculty and experts from the world of finance. Participants will be allocated a tutor from HEC Paris or an expert in the particular field they choose to study.

## EXECUTIVE MASTÈRE

## GESTION FINANCIÈRE

Le rôle de la gestion financière est important, parce que les décisions créatrices de valeur, portant la plupart du temps sur les orientations stratégiques, l'outil industriel et le capital humain, exigent de quantifier l'effort et les fruits qu'on en attend. Cette formation de haut niveau à la finance d'entreprise et au contrôle de gestion s'inscrit au cœur du processus de création de valeur, de l'orientation financière des décisions stratégiques, du pilotage et de la mesure de la performance.

## BÉNÉFICES

- **Acquérir une parfaite maîtrise** de l'ensemble des dimensions d'une **Direction Administrative et Financière (DAF)**
- **Maîtriser les champs du Management de la Performance** pour devenir le business partner des organes de Direction

## OBJECTIFS

- Analyser les **performances financières** et piloter la **création de valeur**
- **Identifier les moyens de financement** cohérents avec une politique financière équilibrée
- Maîtriser les méthodes de **valorisation des activités d'une entreprise**, dans la perspective d'opérations d'acquisition, de rapprochement ou de mise sur le marché

## PÉDAGOGIE

Les participants réalisent le diagnostic stratégique et financier de leur entreprise (avec accompagnement d'un tuteur), un plan d'action appliqué au système de pilotage de la performance de leur activité (avec accompagnement d'un mentor) et une thèse professionnelle (avec le tutorat d'un professeur HEC Paris).

## PROFIL DU PARTICIPANT

Directeurs administratifs et financiers ; contrôleurs de gestion ; directeurs comptables ; auditeurs ; experts-comptables ; risk managers ; cadres du secteur bancaire ; analystes financiers.



## Programme éligible au CPF

Diplôme : **Mastère Spécialisé® Directeur Financier**  
accrédité par la **Conférence des Grandes Écoles**

**Titre de Niveau I reconnu par l'Etat, inscrit au RNCP 24872 - Code CPF 24 90 18**

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Frais de restauration incluant 2 dîners par module.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



## UN PLUS

Adhésion au **Club Finance** réunissant plus de 200 professionnels de la finance. Ce Club, qui est un lieu de rencontre privilégié entre les différents métiers de la finance, organise des manifestations, édite des publications spécialisées et des études traitant de dossiers d'actualité.

[www.hec.fr/Club-Finance/](http://www.hec.fr/Club-Finance/)



## Directeur Académique

**Alexandre Lamy**  
Professeur Affilié, HEC Paris

## Durée

13 mois : 40 jours en 8 modules  
(environ 350 heures)  
De mars à novembre 2020

## Frais de formation\*

32 900 €

## Contacts

## Pour plus d'information

+33 (0)1 39 67 75 47  
+33 (0)1 39 67 75 18  
[exed-masters@hec.fr](mailto:exed-masters@hec.fr)

## PROGRAMME

Le programme est composé d'un séminaire de familiarisation avec les principaux outils de l'analyse stratégique de l'entreprise. Puis deux cycles principaux, centrés l'un sur la mesure et le management de la performance et l'autre sur la finance d'entreprise, permettent de s'appropriier la totalité des outils mis en œuvre dans le cadre d'une direction financière.

Ces cycles aboutissent à la réalisation, par les participants, d'un mémoire d'analyse financière et d'un plan d'action appliqués à leur entreprise, en contrôle de gestion.

### MODULE 1 (5 jours)

#### Formuler et mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise

- À la recherche d'un avantage compétitif : influence du secteur et du système concurrentiel
- À la recherche d'un positionnement concurrentiel compétitif : maîtrise des factures clés de succès et groupes stratégiques
- À la recherche de la performance : comment construire sa performance, sa chaîne de valeur et ses compétences clés

### MODULE 2 (5 jours)

#### Maîtriser les fondamentaux modernes du contrôle de gestion

- Philosophies et attentes nouvelles des entreprises en matière de mesure et management de la performance
- Responsibility Accounting ; philosophies managériales, techniques, concepts et outils associés
- Beyond Budgeting, Rolling Forecast, VMRP
- Short-term Costing, ABC-ABM, Target Costing

### MODULE 3 (5 jours)

#### Établir un diagnostic financier et création de valeur

- Diagnostic financier
- Principes de base de valorisation
- Choix d'investissement
- Rentabilité et risques sur les marchés

### MODULE 4 (5 jours)

#### Mesurer et piloter la performance

- Implémenter et exploiter le Balanced Scorecard
- Apprendre et savoir utiliser par soi-même la Démarche OVAR
- Décliner une stratégie en objectifs, plans d'actions, niveaux cibles de performance
- Savoir bâtir un Business Plan
- Dashboard & KPI's

### MODULE 5 (5 jours)

#### Évaluer une entreprise et maîtriser les techniques de marché

- Techniques d'évaluation de l'entreprise
- Gestion des risques financiers : produits dérivés
- Gestion financière internationale : les grandes places financières internationales, les mécanismes financiers

### MODULE 6 (5 jours)

#### Intégrer et coopérer : promouvoir sa fonction au cœur des organisations

- Strategy – Pricing – Costing – Attributs
- Valorisation des activités de services
- Création de valeur & profit résiduel
- Dimension humaine du Business Performance Management
- Atelier Elevator Pitch
- En équipe et en présence de deux mentors, partager et valider son projet d'action établi avec l'accompagnement personnalisé de chaque participant par un mentor durant les intersessions

### MODULE 7 (5 jours)

#### Créer de la valeur par les politiques financières

- Politique financière
- Financements bancaires
- Marché obligataire : menaces et opportunités
- L'augmentation de capital
- L'entreprise face aux marchés financiers : opérations de rapprochement, introduction en bourse, augmentation de capital, offres publiques

### MODULE 8 (5 jours)

#### Comprendre les stratégies et décisions financières

- Stratégies de création de valeur
- Fusions et acquisitions
- Gestion des risques financiers
- Décisions de portefeuille et restructurations financières
- Leveraged finance

### THÈSE PROFESSIONNELLE

Chaque participant est accompagné durant neuf mois par un Professeur HEC Paris pour la réalisation de sa thèse professionnelle.

## EXECUTIVE MASTÈRE

## DIRECTIONS COMMERCIALE, MARKETING ET STRATÉGIE DIGITALE

Le marketing, le digital, la commercialisation, les ventes, la communication et le leadership sont les mots clés de ce programme. L'actualité économique le montre chaque jour et dans le monde entier : les entreprises qui réussissent et qui gagnent sur des marchés sont celles qui allient des produits novateurs, une communication effective et efficace à une action commerciale réussie. C'est pourquoi nous inscrivons le leadership et le digital conjointement dans le commercial et le marketing au sein de ce mastère.

### BÉNÉFICES

- Approfondir **les concepts clés** du marketing, et en particulier du marketing digital, de la commercialisation, de la communication, de leadership
- Organiser, gérer et animer **une équipe commerciale**
- **Surmonter les techniques de conquête** de nouveaux clients et le développement de la fidélité client

### OBJECTIFS

- **Bâtir une stratégie cohérente et efficace** dans les domaines du marketing, de la communication et du développement commercial, en accord avec les choix stratégiques de l'entreprise et les spécificités du marché
- **S'approprier les démarches** et techniques les plus récentes permettant d'élaborer et de mettre en œuvre ces stratégies
- **Comprendre et anticiper les évolutions en cours** dans les fonctions commerciales, marketing et de communication, notamment celles liées aux nouvelles technologies

### PÉDAGOGIE

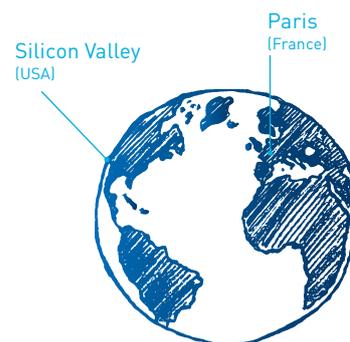
Équilibre entre : théorie, méthodologie, cas pratiques, écoute et prise de parole, expériences différentes et compétences, travail personnel et en groupe.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Responsables marketing, ventes, commercial, présents ou futurs ; directeurs généraux et directeurs de communication ; managers et dirigeants issus d'autres fonctions désireux d'acquérir cette qualification.



**Programme éligible au CPF**  
 Diplôme : Mastère Spécialisé® Direction Marketing et Stratégie Commerciale  
 accrédité par la Conférence des Grandes Écoles  
 Titre de Niveau I reconnu par l'Etat, inscrit au RNCP 28 346 - Code CPF 24 86 30



#### Directeur Académique

**Laurent Maruani**  
 Professeur Émérite, HEC Paris

#### Durée

9 mois : 45 jours en 9 modules  
 dont un voyage d'étude de 6 jours  
 aux USA  
 (environ 350 heures)  
 De mars 2020 à mars 2021

#### Frais de formation\*

37 900 €

#### Contacts

##### Pour plus d'information

+33 (0)1 39 67 75 47  
 +33 (0)1 39 67 75 18  
 exed-masters@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
 Frais de restauration incluant 2 dîners par module.  
 Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu  
 des programmes sont susceptibles de changer.  
 Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



## PROGRAMME

### MODULE 1 (5 jours)

#### Approfondir les concepts clés du marketing commercial

- Les stratégies de négociation
- L'analyse des enjeux et la conduite d'une négociation
- Les comportements dans la négociation

### MODULE 2 (5 jours)

#### Les fondamentaux du marketing appliqués au business

- Création de la valeur : le marketing au cœur de l'entreprise
- Du concept à la démarche marketing : du produit au client
- Études marketing

### MODULE 3 (5 jours)

#### Électifs mutualisés avec le Mastère Spécialisé Management d'une Unité Stratégique

##### Deux électifs à choisir dans une liste (indicative)

- Management du talent
- Intelligence artificielle (co-produit avec Netexplo)
- Data-Driven Strategy et Big Data (francophone)
- La Supply chain à l'heure du multi-canal

### MODULE 4 (5 jours)

#### Le marketing digital au cœur du marketing

- Stratégie marketing et marketing mix
- Stratégie d'offre et politique produits
- Pricing

### MODULE 5 (5 jours)

#### Stratégie commerciale et approche client

- Du plan marketing au plan d'action commerciale
- Base de données clients et action commerciale
- Go-to-Market strategies

### MODULE 6 (5 jours)

#### Les nouvelles tendances & orientations du marketing

- Déploiement marketing et gestion des interfaces
- La stratégie : ses interactions avec le marketing
- Rentabilité et marketing

### MODULE 7 (5 jours)

#### Gérer les ressources humaines commerciales

- Les points de vue et enjeux des directions commerciales
- L'accompagnement de la dynamique des équipes
- Les différentes approches de la négociation

### MODULE 8 (5 jours)

#### Leadership et Communication

- La communication externe et les médias de masse : conditions de l'efficacité des campagnes
- La fidélisation et le marketing relationnel : l'efficacité de la communication directe, la communication interpersonnelle
- Sponsoring, mécénat et lobbying
- Manager et motiver par le leadership
- Penser autrement

### MODULE 9 (5 jours)

#### Discovery : semaine de synthèse et de benchmarking aux États-Unis (en anglais)

- Conférences de professeurs d'universités américaines prestigieuses
- Visites et rencontres de dirigeants de start-ups, grandes entreprises américaines, experts reconnus en marketing

### PLAN D'ACTION & THÈSE PROFESSIONNELLE

Chaque participant élabore deux plans d'action (marketing et commerciale) sous la tutelle d'un professeur d'HEC Paris, en appliquant concepts et méthodes étudiés. Une thèse professionnelle est également réalisée et soutenue par chaque participant en fin de formation.



*Yezid Salami, Executive MBA*

# Programmes certifiants

## MANAGEMENT GÉNÉRAL / GENERAL MANAGEMENT

- 40 *Management d'une Unité Stratégique - Paris*
- 41 *Management d'une Unité Stratégique - Abidjan*
- 42 *Management d'une Unité Stratégique - Nouméa*
- 43 *Dirigeant PME : croissance et transformation*

## LEADERSHIP & MANAGEMENT DU CHANGEMENT / LEADERSHIP & CHANGE MANAGEMENT

- 44 *Leadership & Entrepreneuriat*
- 45 *Executive Leadership Programme: Preparing leaders for the complexities of our changing world* 
- 46 *Lead campus sustainable leadership in Africa - NOUVEAU*

## ENTREPRENEURSHIP, INNOVATION & SOCIAL BUSINESS

- 47 *Entrepreneurship Project Accelerator* 
- 48 *Innovation & Entrepreneurship*  - 100% ONLINE
- 49 *Innovation & Social Business* 
- 50 *Entrepreneurship & Innovation* 

## DIGITAL TRANSFORMATION

- 51 *Leading Digital Transformation* 

## STRATÉGIE, NÉGOCIATION & GOUVERNANCE / STRATEGY, NEGOTIATION & GOVERNANCE

- 52 *Strategy @ HEC Paris* 
- 53 *Entreprises familiales : gouvernance & management - NOUVEAU*

## FINANCE & GESTION FINANCIÈRE / FINANCE & FINANCIAL MANAGEMENT

- 54 *ICCF @ HEC Paris - 100% ONLINE*
- 55 *ACCF @ HEC Paris - 100% ONLINE*
- 56 *In Asset Management*  - NEW
- 57 *In Valuation*  - NEW
- 58 *Finance*
- 59 *Finance - Abidjan*
- 60 *Finance - Maroc*
- 61 *Business Performance Management*

## MARKETING & DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- 62 *Marketing & digital*
- 63 *Direction commerciale*

## INDUSTRY SPECIFIC

- 64 *Differentiation & Innovation through Services* 
- 65 *Energy* 
- 66 *Luxury* 

## COACHING

- 67 *Global Organization Executive Coaching* 
- 68 *Global Executive Coaching* 
- 69 *Coaching d'organisation* 
- 70 *Coaching d'équipes*
- 71 *Coaching expertise & perfectionnement*
- 72 *Coaching formation & entraînement*

Sommaire

CERTIFICAT EXECUTIVE

## MANAGEMENT D'UNE UNITÉ STRATÉGIQUE - PARIS

 CAPITALISABLE

Maîtriser l'ensemble des dimensions managériales de son unité autonome ou stratégique. Face aux enjeux stratégiques, éthiques et technologiques du domaine managérial, il convient aux dirigeants et managers de revoir le pilotage de leur Business Unit ou de se forger un rôle clé dans son développement, aussi bien dans leur pays d'origine qu'à l'international.

### OBJECTIFS

- Développer ses aptitudes de dirigeant par **une approche transversale et généraliste** de l'ensemble de son unité stratégique
- Renforcer ses capacités de pilotage avec une **plus grande proactivité et compréhension des enjeux** de toutes les parties prenantes
- Améliorer la **capacité du dirigeant à agir sur ses réseaux** de partenaires internes et externes pour **accroître la création de valeur** de sa propre unité stratégique

### PROGRAMME

**Module 1 Analyser, comprendre et maîtriser les enjeux internes et externes**

**Module 2 Fixer la stratégie et le plan d'action**

**Module 3 Piloter la performance**

**Module 4 Mobiliser et organiser les équipes internes et externes**

### PÉDAGOGIE

Chaque session s'appuie sur des mises en situation favorisant le transfert d'expériences entre les participants. En complément des apports conceptuels et méthodologiques des professeurs, la formation prévoit l'intervention de praticiens, consultants et dirigeants d'entreprise, permettant le transfert d'expériences et le développement de démarches de benchmarking.

Pendant toute la durée de la formation, les participants restent en relation avec leur groupe de travail et les enseignants par l'intermédiaire d'un site extranet dédié, qui permet une meilleure préparation des modules et favorise le suivi à distance.

Des modules d'autoformation sont mis à la disposition des participants.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Actuels ou futurs responsables d'unités autonomes et de business units.



Ce Certificat Executive est un badge accrédité par la Conférence des Grandes Écoles et s'intègre au cursus du Mastère Spécialisé® Management d'une Unité Stratégique.  
**Bloc 1 Fiche RNCP 24 868 - Code CPF 24 84 51**





#### Direction Académique

**Christopher Hogg**  
 Professeur Affilié, HEC Paris

#### Durée

16 jours en 4 modules de 4 jours  
 De janvier à avril 2020

#### Frais de formation\*

22 500 €

#### Contacts

##### Pour plus d'information :

+33 (0)1 39 67 75 47  
 +33 (0)1 39 67 75 18  
 exed-masters@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
 Frais de restauration incluant 2 diners par module.  
 Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
 Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## CERTIFICAT EXECUTIVE

## MANAGEMENT D'UNE UNITÉ STRATÉGIQUE - ABIDJAN



Ce programme dispensé en Côte d'Ivoire s'adresse à des dirigeants ou managers qui devront piloter ou avoir un rôle clé dans le développement de leur Business Unit, que cela soit dans leur pays d'origine ou à l'international.

## OBJECTIFS

- Acquérir **les fondamentaux de la direction de centre de profits** dans ses dimensions stratégique, financière, humaine et opérationnelle
- Comprendre **les principaux enjeux et les interactions avec l'écosystème**
- Confronter **son expérience entre pairs** au regard d'apports pédagogiques de haut niveau

## PROGRAMME

**Module 1** Piloter la Performance

**Module 2** Déterminer la stratégie de son unité stratégique

**Module 3** La Finance et le Marketing au service de la stratégie

**Module 4** Mobiliser les équipes et manager les opérations

## PÉDAGOGIE

Chaque session s'appuie sur des mises en situation et des études de cas en sous-groupes, favorisant l'échange d'expériences et l'entraînement à la prise de décision.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Cadres ou dirigeants d'entreprises et d'organisations privées ou publiques, justifiant d'une expérience d'une quinzaine d'années.

Abidjan  
(Côte d'Ivoire)



Ce Certificat Executive est un badge accrédité par la Conférence des Grandes Écoles et s'intègre au cursus du Mastère Spécialisé® Management d'une Unité Stratégique.  
**Bloc 1 Fiche RNCP 24 868 - Code CPF : 24 84 51**

**Direction Académique**

**Jérôme Gasquet**  
Professeur Affilié, HEC Paris

**Durée**

16 jours en 4 modules  
De janvier à avril 2020

**Frais de formation\***

16 450 €  
10 790 000 FCFA (environ)

**Contact**

**Alexis John Ahyee**  
+225 21 29 14 74  
john-ahyee@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

CERTIFICAT EXECUTIVE

# MANAGEMENT D'UNE UNITÉ STRATÉGIQUE - NOUMÉA



Ce programme dispensé en Nouvelle-Calédonie a pour but de développer de nouveaux modes et pratiques de management pour stimuler l'innovation et l'esprit d'entreprise.

## OBJECTIFS

- **Former les managers à haut potentiel** qui ont en charge le développement d'une **business unit**, ainsi que **les dirigeants d'entreprise**
- Consolider les aptitudes du manager ou dirigeant par **une approche transversale et généraliste du management**
- Renforcer **leurs facultés à travailler en équipe** et à diriger
- Développer **le comportement entrepreneurial**

## PROGRAMME

**Module 1** Analyser et prévoir, définir la mission et le cadre d'action

**Module 2** Déterminer la stratégie et construire le business plan

**Module 3** Piloter, exécuter la stratégie, suivre les réalisations et réagir

**Module 4** La mobilisation du capital humain au service de la performance collective

Nouméa  
(Nouvelle-Calédonie)



## PÉDAGOGIE

Chaque session s'appuie sur des mises en situation favorisant le transfert d'expériences entre les participants. En complément des apports conceptuels et méthodologiques des professeurs, la formation prévoit l'intervention de praticiens, consultants et dirigeants d'entreprise, permettant le transfert d'expériences et le développement de démarches de benchmarking.

Pendant toute la durée de la formation, les participants restent en relation avec leur groupe de travail et les enseignants par l'intermédiaire d'un site extranet dédié, qui permet une meilleure préparation des modules et favorise le suivi à distance.

Des modules d'auto-formation sont mis à la disposition des participants.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Managers assurant, ou qui assureront à terme, la responsabilité d'une unité stratégique (direction, service ou département autonome) et dirigeants d'entreprise.



Ce Certificat Executive est un badge accrédité par la Conférence des Grandes Écoles et s'intègre au cursus du Mastère Spécialisé® Management d'une Unité Stratégique.  
**Bloc 1 Fiche RNCP 24 868 - Code CPF : 24 84 51**



### Direction Académique

**Christopher Hogg**  
Professeur Affilié, HEC Paris

### Durée

16 jours en 4 modules

### Frais de formation\*

15 270 €

### Contact

#### Pour plus d'information

+687 28 61 82  
info@oba.nc

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## CERTIFICAT EXECUTIVE

**DIRIGEANT PME : CROISSANCE ET TRANSFORMATION**

Aligner ses ambitions d'entrepreneur avec les opportunités de son environnement.

Cette formation permet au dirigeant de rompre sa solitude, de partager ses questionnements avec des pairs, de trouver des réponses avec l'appui d'experts, de partager son ambition et de faire progresser son entreprise.

Elle combine l'approfondissement des savoir-faire, l'introduction aux pratiques innovantes avec des conseils individualisés au sein même de l'entreprise, afin d'oser la croissance.

## OBJECTIFS

- **Évaluer sans concession** la situation de son entreprise face aux transformations en cours : les fondamentaux sont-ils solides ?
- Faire le point sur le fonctionnement de **son organisation et sa propre " posture " de leader-dirigeant**
- Renforcer sa maîtrise **des méthodes et outils** nécessaires à **une gestion robuste** ; identifier les leviers de croissance
- Développer ses **capacités d'innovation** pour profiter des opportunités liées **aux transformations digitales et environnementales**
- **Élaborer un business plan** à moyen terme, fiable et robuste

## PROGRAMME

Le programme est constitué de :

- 1 tronc commun de 7 modules de 2 jours, sous forme de séminaires opérationnels
- 5 visites actions dont 2 en début et fin du programme, pour poser le diagnostic et valider le plan stratégique de développement
- 3 visites actions d'experts, décidées à l'occasion du diagnostic, visant à répondre aux enjeux les plus cruciaux identifiés. Les "visites actions" seront planifiées en fonction des agendas de chacun. Ces demi-journées sont centrées sur votre entreprise et dans toute la mesure du possible se déroulent sur site

**Module 1 Diagnostic stratégique**

**Module 2 Comptabilité-Finance et contrôle de gestion**

**Module 3 Marketing-Commercial**

**Module 4 Transformation, marketing digital**

**Module 5 Financement, haut de bilan, enjeux juridiques, Développement international**

**Module 6 Ressources humaines, Leadership**

**Module 7 Développement stratégique**

## PÉDAGOGIE

7 modules de 2 jours sur une période de 9 mois, 5 visites actions par les professeurs consultants de HEC Paris permettent l'expérimentation immédiate au sein de l'entreprise. Echanges entre pairs et illustrations tirés des situations des participants fortifient les convictions.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants ou futurs dirigeants (en prise de fonction effective) de PME-ETI ; dirigeants propriétaires ou successeurs désignés dans une entreprise familiale.

**Direction Académique**

**Jacques-Robert Moulinet**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

**Durée**

14 jours en 7 modules  
Mars 2020

**Frais de formation\***

16 900 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Hors frais d'hébergement et de restauration.

**Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.**  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## CERTIFICAT EXECUTIVE

## LEADERSHIP &amp; ENTREPRENEURIAT



Au-delà de l'expérience et de la maîtrise des outils du manager, supposées acquises, ce programme se focalisera sur le propre leadership du participant et sa capacité à s'ouvrir sur les nouveaux enjeux concurrentiels de l'entrepreneuriat pour innover et développer des business models respectueux de l'environnement et créateurs de valeur à moyen et long terme pour l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise.

## OBJECTIFS

- **Améliorer son leadership** et ses capacités à développer son influence et à dynamiser ses équipes
- Agir avec proactivité sur **son activité pour innover** en particulier en tirant profit **des nouvelles donnes de l'entrepreneuriat**
- Développer et mettre en œuvre **une vision de moyen et long terme** dans un milieu concurrentiel en changement rapide

## PROGRAMME

**Module 1 Le leadership ou l'art de diriger**

Se connaître, manager la ressource temps, gérer décisions et conflits, comprendre les défis du management d'aujourd'hui, développer son impact par la voix, parler en public, éveiller sensibilité et intelligence émotionnelle

**Module 2 Les nouvelles donnes de l'entrepreneuriat**

Les conditions de l'innovation, l'esprit entrepreneurial, la gestion des risques, le développement de l'intrapreneurship, les besoins de financement et les principes de leur mise en œuvre, les business models, marketing et avantages concurrentiels, se changer soi-même pour changer les autres

**Module 3 Business Game en milieu concurrentiel**

Stratégie en milieu concurrentiel par la mise en situation de pilotage d'une unité stratégique en environnement interactif

**Module 4 Se doter d'une vision pour un développement durable de l'entreprise**

Les grandes évolutions géopolitiques, les enjeux éthiques du manager, les mutations managériales, les nouveaux business models émergents : les défis de la transition énergétique et du développement durable.

## PÉDAGOGIE

Chaque session s'appuie essentiellement sur des mises en situation, des simulations et des études de cas en sous-groupes, favorisant le transfert d'expériences entre les participants. Pendant toute la durée de la formation, les participants restent en relation avec les enseignants par l'intermédiaire d'un site extranet dédié, permettant une meilleure préparation des modules, favorisant le suivi à distance et la mise en œuvre d'un tutorat individualisé.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants ou managers ayant un rôle clé dans le développement de leur entreprise ; responsables d'unités autonomes ou de Business Unit.



Ce Certificat Executive est un badge accrédité par la Conférence des Grandes Écoles et s'intègre au cursus du Mastère Spécialisé® Management d'une Unité Stratégique.,  
RNCP : bloc de compétence n°2 de la fiche 24 868 - Code CPF 24 84 51



**Direction Académique**  
**Christopher Hogg**  
Professeur Affilié, HEC Paris

**Durée**  
18 jours en 4 modules  
De juillet à décembre 2020

**Frais de formation\***  
22 500 €

**Contacts**  
**Pour plus d'information**  
+33 (0)1 39 67 75 47  
+33 (0)1 39 67 75 18  
exed-masters@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

EXECUTIVE CERTIFICATE

## EXECUTIVE LEADERSHIP PROGRAMME: PREPARING LEADERS FOR THE COMPLEXITIES OF OUR CHANGING WORLD

The world is constantly changing and evolving, but the pace of change has never been so rapid or dramatic, and the latest series of changes promise to be the greatest and most disruptive yet. This program focuses on the key challenges current business leaders will face, and explores the solutions to create a sustainable world.

### OBJECTIVES

- Acquire a **deeper and more integrated understanding** of the challenges leaders will face in the future and how they will affect your industry
- Understand **how the challenges of the next decade will impact business** and its relationship with society
- **Explore and develop practical solutions** to create a sustainable business environment
- Be able to integrate these solutions within **the specific context of your organization**

### PROGRAM

#### Module 1 **Envisioning the future (London, United Kingdom)**

The first week at LSE in London focuses on the challenges, tensions, contradictions and opportunities that business leaders will meet in the future. Global threats, automation, climate change and the future of work are just some of the subjects that will be explored and analyzed

#### Module 2 **Creating a sustainable world (Paris, France)**

The second week at HEC Paris focuses on developing solutions for the business challenges of the future. We explore how adapting business models, ecosystems, strategies, change management processes and encouraging creativity can enable organizations to transform these challenges into opportunities for growth and innovation

### LEARNING METHODS

The program is based on a series of interactive workshops and immersive simulation exercises, each focusing on a specific topic. Participants work collaboratively with their peers to apply new approaches and co-develop solutions to the specific business challenges they face.

### PARTICIPANT PROFILE

The program is aimed at current and senior business leaders, from all sectors and industries, wishing to prepare for the key business challenges of the future, today.

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT. Excluding meals and accommodation. Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



#### Academic Directors

**Christelle Bitouzet**  
Professor, HEC Paris

**Connson Locke**  
Senior Lecturer in Practice, LSE

#### Duration

2 five-day modules  
Module 1: July 2020  
Module 2: September 2020

#### Tuition fees\*

GBP 18,500

#### Our Partner



The London School of Economics  
and Political Science



Society & Organization Center

#### Contacts

##### Pour plus d'information

+33 (0)1 39 67 75 47  
+33 (0)1 39 67 75 18  
[exed-masters@hec.fr](mailto:exed-masters@hec.fr)

CERTIFICAT EXECUTIVE

NOUVEAU

## LEAD CAMPUS SUSTAINABLE LEADERSHIP IN AFRICA

Centré sur les thématiques du leadership, du management général et du pilotage d'une entreprise, ce programme prend résolument en considération les spécificités du continent africain. Les enjeux et défis d'un continent en transition et la question d'un développement durable (gestion des ressources, empreinte carbone, inclusion sociale...) président à la compréhension de nouveaux modèles d'organisations plus performantes, plus responsables et plus inclusives.



### OBJECTIFS

- **Former les leaders** et futurs leaders de l'Afrique de demain
- **Anticiper et comprendre les mutations actuelles** (géopolitiques, économiques, technologiques, environnementales, sociales et sociétales)
- **Imaginer des modèles économiques innovants et performants**, aussi bien au niveau économique que social et environnemental
- **Interagir avec des parties prenantes très diverses** et créer des ponts entre les territoires africains et les autres continents

### PROGRAMME

#### Module 1 (5 jours : Maroc - Benguérir et Rabat)

Les grands enjeux et megatrends du continent africain

#### Module 2 (5 jours : Côte d'Ivoire - Abidjan)

Agir «avec impact» : composantes d'une croissance durable et responsable

#### Module 3 (4 jours : Kenya - Nairobi)

Agir «pour l'impact» : les business models innovants pour répondre aux Objectifs de Développement Durable (ODD)

#### Module 4 (5 jours : Afrique du Sud - Le Cap)

Rendre cohérentes les fonctions support pour le déploiement d'une stratégie responsable

#### Module 5 (4 jours : France - Paris)

Des leaders éclairés pour relever les défis du 21<sup>e</sup> siècle

### PÉDAGOGIE

Un «projet d'action responsable», à réaliser pendant toute la durée du parcours, sert de fil rouge. Cette formation bilingue, où la pédagogie active est favorisée, permet aux participants de développer et renforcer concrètement leur leadership, leur vision, leur capacité à accompagner le changement et à ancrer une performance globale durable.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Leader ou futur Leader du continent africain, de tous horizons : Chefs d'Entreprise ; Senior Executives et hauts potentiels d'entreprises africaines ou de groupes internationaux ; Entrepreneurs ; Cadres de l'administration, du secteur public, ou para public ; Responsables d'association, d'ONGs.



#### Direction Académique

**Bénédicte Faivre-Tavignot**  
Professeur Affilié, HEC Paris

**Christelle Bitouzet**  
Professeur Affilié, HEC Paris

#### Durée

3 modules de 5 jours et  
2 modules de 4 jours  
De novembre 2019 à juin 2020

#### Frais de formation\*

16 000 €  
Frais d'hébergement en Afrique inclus.  
Possibilité d'avoir une bourse ;  
décision au vu du dossier.

#### Contacts

**Odile Caballero**  
+33 (0)1 39 67 76 22  
caballero@hec.fr

**Alexis John Ahjee**  
+225 21 29 14 74  
john-ahjee@hec.fr

**Jill Bost**  
+27 21 406 1036  
jill.bost@gsb.uct.ac.za

**Fatima Zahra ALAMI**  
+212 (0)6 73 73 32 49  
SchoolofinternationalAffairs@um6p.ma

\* Prix net. HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu  
des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

EXECUTIVE CERTIFICATE

# ENTREPRENEURSHIP - PROJECT ACCELERATOR



To successfully launch a new venture or take over an existing one, it is vital to not only master key management fundamentals such as Marketing, Strategy, Human Resources and Finance, but to also acquire some very specific knowledge and skills.

## OBJECTIVES

- **Discover the key success factors** of entrepreneurship
- **Assess the robustness of projects** and the potential of a new business venture
- Learning by doing: **helping participants to fine-tune their investor pitches**
- **Move projects** forward to the next stage

## PROGRAM

### Session 1 Applying key methodologies for successful business ventures (Paris, France)

The first session in Paris will focus on the following themes:

- Methodologies for market research, asset management in new business ventures, business models, funding and action plans
- Workshops allowing participants to apply the methodologies above
- Training sessions on each topic
- Guest speaker conferences - high growth start-ups and learning from failure
- HEC Paris Incubator master class
- Developing investor pitches

### Session 2 Key trends in entrepreneurship (San Francisco, USA)

The second session in San Francisco will give participants the opportunity to experience first-hand the key trends and the culture of entrepreneurship in Silicon Valley. The topics explored include:

- The art of raising capital in the US
- Lean start-up, the internet of things and the sharing economy
- Testimonials from successful Silicon Valley entrepreneurs and networking event
- Accelerator/Incubator visit
- Corporate & university visit(s)
- Fine-tuning investor pitches

## RESEARCH PROJECT

All participants carry out an individual entrepreneurial project. They can choose to focus on a start-up or a takeover, any industry or sector, a high-tech or low-tech project at any stage of maturity, or a project that is innovative, in a strategic way such as launching a new offer in a market. Participants will be required to produce and submit a one-page summary of the project before the program begins. At the end of the first module they will have to deliver a 10-minute investor pitch.

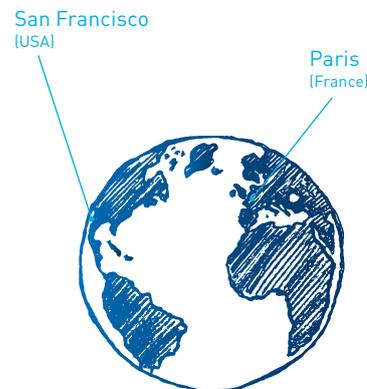
## PARTICIPANT PROFILE

Executives and senior managers who are seriously thinking about committing themselves to new business ventures either as entrepreneurs, investors or consultants.

### CPF eligible program

Credits gained on successful completion of this program can be used towards the HEC Paris Executive MBA.

Code CPF: 23 98 09 - Competency set #4 from the RNCP: 21 568



### Academic Director

**Frédéric Iselin**  
Affiliate Professor, HEC Paris

### Duration

- Two one-week sessions**
- Each session has a five-day schedule
  - In 2020, the sessions will be run in June and October.

### Tuition fees\*

€ 16,450

### Contact

**For more information**  
emba@hec.fr

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT. Excluding meals and accommodation. Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

EXECUTIVE CERTIFICATE

100% ONLINE

## INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP

Developing an entrepreneurial mindset and driving innovation are becoming increasingly important for managers all over the world. This is why we have designed an online certificate program to meet the specific needs of busy executives and entrepreneurs who want to find innovative and practical solutions to the challenges they face.

### OBJECTIVES

- **Develop products or services** in a start-up context or within an existing organization
- Focus on business strategy and **how to implement it effectively**
- Adopt a new way of thinking to **find creative solutions** to the challenges you face

### PROGRAM

#### 10 foundational courses

These online foundational courses will enable participants to acquire the necessary skills to scale up a company, boost creativity, manage new product development processes, capitalize on social media for marketing purposes and clearly define business strategy in individual contexts.

- Course 1 **Boosting Creativity for Innovation**
- Course 2 **Strategic Management of Innovation**
- Course 3 **Organizational Design and Management**
- Course 4 **Design Thinking**
- Course 5 **Entrepreneurship Strategy: from ideation to exit**
- Course 6 **Business Strategy**
- Course 7 **New Product Development**
- Course 8 **Social Entrepreneurship and Changemaking**
- Course 9 **Scaling Up Operations**
- Course 10 **Marketing Through Social Media**

### LEARNING METHODS

The aim of our innovative, action-based learning approach is to strike the right balance between theory and practice. The fully online nature of the program allows you to acquire new knowledge and skills without having to compromise your personal and professional commitments.

### PARTICIPANT PROFILE

Professionals in charge of, or interested in, innovation and business development; entrepreneurs or intrapreneurs and aspiring entrepreneurs or intrapreneurs; and executives who want to innovate and launch new projects in their current organizations.

**The Certificate is part of the HEC Paris MSc in Innovation and Entrepreneurship. If you are admitted to the full program, your coursework will count towards your degree learning.**



### PLEASE NOTE

The content of the program is constantly evolving in order to keep up with the latest developments in the field of entrepreneurship. Please contact your Program Advisor for the latest updates.



#### Academic Director

**Svenja Sommer**  
Associate Professor, HEC Paris

#### Tuition fees\*

€ 3,450

#### Our Partner

**COURSERA**

The world's leading state-of-the-art online learning platform

#### Contact

**For more information**  
+33 (0)1 39 67 75 34  
omie@hec.fr

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT. Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

EXECUTIVE CERTIFICATE

# INNOVATION & SOCIAL BUSINESS



This program provides an in-depth analysis of strategies for emerging markets that combine financial success and positive social impact, as well as concrete tools to build new value propositions that meet the needs of emerging market consumers more effectively.

## OBJECTIVES

- **Understand what innovation** and social business mean in practice in emerging economies such as Africa and India
- **Acquire the necessary tools** to carry out an in-depth analysis of the mass market in emerging countries and new emerging market strategies
- **Discover new ways of developing business** that have real social impact, both in emerging and developed countries for multinationals, SMEs and entrepreneurs

## PROGRAM

This two-week program is run in Cape Town (University of Cape Town), South Africa and Bangalore (Indian Institute of Management), India, and covers three main topics:

- Identifying new business opportunities in emerging markets such as Sub-Saharan Africa and India, with a particular focus on the mobile phone revolution and the digital revolution in emerging economies
- Integrating sustainability into business models and developing business solutions for social and environmental challenges
- Fostering innovation: frugal innovation and reverse innovation will be analyzed

**Session 1 Innovation and social business from a Sub-Saharan African perspective (Cape Town, South Africa)**

**Session 2 Innovation and social business from an Indian perspective (Bangalore, India)**

## PARTICIPANT PROFILE

Executives and senior managers with an international mindset who want to become the next generation of socially aware business leaders in the rapidly changing, emerging world economy.

### CPF eligible program

Credits gained on successful completion of this program can be used towards the HEC Paris Executive MBA.

Code CPF: 23 98 09 - Competency set #4 from the RNCP: 21 568



Bangalore (India)

Cape Town (South Africa)



### Academic Director

**David Ménascé**  
Senior Lecturer, HEC Paris

### Duration

- **Two one-week sessions**
- Each session has a five-day schedule
- In 2020, the sessions will be run in June and October.

### Tuition fees\*

€ 16,450

### Contact

For more information  
[emba@hec.fr](mailto:emba@hec.fr)

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT. Excluding meals and accommodation. Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

**EXECUTIVE CERTIFICATE**

# ENTREPRENEURSHIP & INNOVATION



*Innovation and entrepreneurship are essential drivers of growth and the main sources of value and wealth creation. They therefore need to be managed very carefully and with great discipline in both start-ups and established firms.*

## OBJECTIVES

- **Develop entrepreneurial energy** and a culture of innovation in your company
- Learn how to **collaborate effectively with other players** and specialists both inside and outside of your organization, and within specific ecosystems
- **Identify opportunities**, develop business plans and capture created value
- **Fund and develop new business ventures**

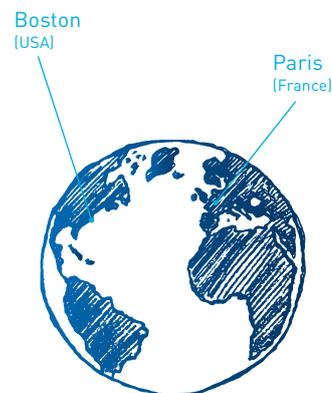
## PROGRAM

### Session 1 Fundamental Skills in Entrepreneurship and Innovation (Paris, France)

Professors and expert speakers will cover key topics such as design thinking, recognizing and developing opportunities, business plans for innovative projects and using venture capital start-up assessment to fund projects

### Session 2 Innovative Management and Entrepreneurial Leadership (Babson College, USA)

The classes will complement those of the first session in Paris and will focus on the challenges of developing and achieving growth in start-ups on a global scale. It will also focus on specific areas of innovation such as social responsibility, services, business models and platforms



## RESEARCH PROJECT

All participants will carry out an analysis of an entrepreneurial project of their choice. This allows them to build on their own experience, draw on the expertise in their professional networks and capitalize on the input of the professors and industry experts present throughout the program. The hands-on nature of the project enables them to apply all the theories and concepts acquired during the program and show how their views of innovation and entrepreneurship have changed and been challenged.

## PARTICIPANT PROFILE

Executives interested in innovation or launching new business ventures; members of innovation development teams; executives with start-up projects.

### CPF eligible program

Credits gained on successful completion of this program can be used towards the HEC Paris Executive MBA.

Code CPF: 23 98 09 - Competency set #4 from the RNCP: 21 568



### Academic Director

**Sihem Jouini**  
Associate Professor, HEC Paris

### Duration

- Two one-week sessions**
- Each session has a five-day schedule
  - In 2020, the sessions will be run in June and October.

### Tuition fees\*

€ 16,450

### Contact

**For more information**  
emba@hec.fr

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT. Excluding meals and accommodation. Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



## EXECUTIVE CERTIFICATE

## LEADING DIGITAL TRANSFORMATION



By 2030, 50% of the major companies that we know today will have disappeared. In order to survive, all organizations throughout the world have to ask themselves a fundamental question: how can they acquire the agility of a start-up in structures with tens of thousands of employees? The answer to this question is to create and develop a new form of company – that the Academic Director of the program, Albert Meige, calls Open Organizations.

## OBJECTIVES

- Develop a **global vision of digital transformation** that cuts across business functions
- Identify **digital disruptive trends** and embrace the **specific mindset** that is necessary in open organizations
- Experiment with new technologies to gain **hands-on experience of the challenges and opportunities** generated by the adoption of digital tools

## PROGRAM

**Session 1 Paris week (Paris, France)**

The aim of the first session is to provide participants with an understanding of the scope, scale, and stakes of digital transformation. It focuses on major themes such as digitalization, disruption and innovation, digital leadership and Big Data. The session combines lectures, testimonials, case studies and workshops that cover a wide range of industries and companies (e.g., services-oriented, goods-oriented, B2B and B2C)

**Session 2 San Francisco week (San Francisco, USA)**

The aim of the second session is to prepare participants to lead digital transformative change. It examines how the dinosaurs and disruptors of Silicon Valley are changing the rules of the business game and also focuses on future trends. The session combines inspirational guest speakers, company visits, and workshops that focus on the specific needs of the participant

## PARTICIPANT PROFILE

Individuals wishing to play a major role in digital transformation or the strategic development of a specific business function, and managers working in all areas of business.

**CPF eligible program**

Credits gained on successful completion of this program can be used towards the HEC Paris Executive MBA.

Code CPF: 23 98 09 - Competency set #4 from the RNCP: 21 568

San Francisco (USA)

Paris (France)

**Academic Director**

**Albert Meige**  
Senior Lecturer, HEC Paris

**Duration****Two one-week sessions**

- Each session has a five-day schedule
- In 2020, the sessions will be run in June and October.

**Tuition fees\***

€ 16,450

**Contact**

**For more information**  
emba@hec.fr

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT.  
Excluding meals and accommodation.  
Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

EXECUTIVE CERTIFICATE

100% ONLINE

## STRATEGY @ HEC PARIS

Few people actually know what strategy is about. Yet, learning how to successfully compete, grow and create value is essential in a rapidly changing environment - these are the core elements of strategic thinking. This program will help you gain perspective and vision when confronted with complex, often ambiguous, strategic issues and decisions.

 **First Finance Institute**  
FORWARD. TOGETHER.

Program delivered in partnership  
with First Finance Institute

### OBJECTIVES

- **Acquire an overall framework**, and the concepts, methods and tools which are used in strategy formulation and implementation processes
- **Identify the business situations** in which they can be applied most effectively
- **Understand the limitations** of the various approaches

### PROGRAM

This executive certificate program consists of 3 courses delivered digitally:

**Module 1 Business Strategy**

Understand how firms build competitive advantage in a particular industry

**Module 2 Corporate Strategy**

Understand how a firm can expand into new areas of business

**Module 3 Strategy Implementation**

Identify the main drivers through which strategy can be implemented effectively

### LEARNING METHODS

Each course unfolds over a period of 7 weeks: the first weeks are devoted to the study of the program materials. The last weeks of the course are dedicated to a final “take-home” exam or case study encapsulating the course topics and counting towards certification.

Thanks to the online learning platform, providing easy access to the class materials, you can study at your own pace. Regular virtual classes maintain contact.

The forum is an important component in the program: it contributes to collaborative learning and helps you create social bonds with faculty and other participants. Teamwork and meetup sessions are also actively encouraged. Once the course has started, we will put you in contact with other participants in the same city or region.

### PARTICIPANT PROFILE

Any manager or executive who needs to formulate, share, implement, or simply understand the strategy of his/her company.

*La réussite à l'Executive Online Certificate donne lieu à des crédits capitalisables vers certains programmes, se renseigner auprès du conseiller de formation*

#### DID YOU KNOW?

#### LE SAVIEZ-VOUS ?

This program is alternately delivered in French and English.

Ce programme est alternativement proposé en français et en anglais.



#### Academic Director

**Pierre Dussauge**  
Professor, HEC Paris

#### Duration

3 courses of 7 weeks + final exam  
(taken at your convenience within a given period of completing the program)

#### Tuition fees\*

€ 2,650

#### Contact

**Anders Gezelius**  
+33 (0)1 39 67 75 39  
gezelius@hec.fr

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT. Excluding meals and accommodation. Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

CERTIFICAT EXECUTIVE

NOUVEAU

## ENTREPRISES FAMILIALES : GOUVERNANCE & MANAGEMENT

En période de crise, les entreprises familiales font preuve d'une solidité supérieure à celle des autres organisations et obtiennent de meilleurs résultats. Un fort dynamisme entrepreneurial conjugué à une prudence patrimoniale contribue à leur succès. Elles font face à des défis spécifiques, notamment en termes de gouvernance et de management qui reposent sur un socle de valeurs communes à toutes les générations. Les milléniums sont aujourd'hui au cœur de cette problématique. Notre objectif est de doter les participants des meilleurs outils en leur permettant de prendre du recul sur ces enjeux déterminants. Une gouvernance familiale partagée avec le comité de direction est primordiale pour faciliter le passage de relais entre les différentes générations de la famille propriétaire.

### OBJECTIFS

- Améliorer ou préparer **son rôle comme administrateur**
- Partager **la complexité et les spécificités des entreprises familiales** et mieux en **comprendre la psychologie et la dynamique singulière**
- Concilier sa vision de **la gestion d'entreprise et de la gouvernance familiale**
- Travailler sur sa **problématique familiale** en développant un "governance project" devant un **jury d'experts**

### PROGRAMME

- Module 0** **Introductif - Ensemble !**  
Partager le caractère unique des entreprises familiales et la vision de votre "governance project"
- Module 1** **Famille & Organisation**  
Déterminer les structures et les mécanismes qui peuvent être mis en place pour gérer la dynamique familiale
- Module 2** **Leadership & Famille**  
Anticiper la transition générationnelle et le développement des soft skills dans un environnement en rapide mutation
- Module 3** **Famille & Patrimoine**  
Identifier comment transférer d'une génération à une autre le contrôle de l'entreprise et le patrimoine familial
- Module 4** **Gouvernance & Conduite de la Stratégie**  
Valider les grandes orientations stratégiques : innovation, business model, diversification et mise en œuvre au sein du conseil d'administration ou du conseil de famille
- Module 5** **Finance & Gestion des Entreprises Familiales**  
Maintenir la croissance face aux demandes de liquidité des actionnaires ; anticiper le rôle du comité d'audit
- Module 6** **Simulation du Conseil**  
Tester son comportement pendant un conseil d'administration, comprendre comment réagir entre collégialité et désaccord

### PÉDAGOGIE

- **60%** de cas et de mises en pratique / **40%** de théorie
- Pré-reading et simulation en e-learning
- Projet tutoré
- Ouverture sur l'international et best practices des entreprises familiales
- Interaction avec les participants

### PROFIL DU PARTICIPANT

Administrateur actuel ou à venir d'une entreprise familiale ; actionnaire et membre du conseil de famille ; nouvelle et ancienne génération ; DG et futur exécutif d'une entreprise familiale.



#### Direction Académique

**Philippe Pelé-Clamour**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

#### Durée

14 jours dont 13 jours de tronc commun en présentiel + 1 jour de projet tutoré, soit 112 heures au total.  
De janvier à juillet 2020

#### Frais de formation\*

18 000 €

 (Tarif préférentiel pour les adhérents de l'IFA : 16 000 €)

#### Contact

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Prix net, HEC Paris et l'IFA n'étant pas assujetties à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris, hormis pour le module 6, pour lequel le résidentiel est obligatoire.

**Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.**

CERTIFICAT EXECUTIVE

100% ONLINE

## ICCF @ HEC PARIS

### (International Certificate in Corporate Finance)

Ce programme innovant, dispensé en ligne, est conçu pour répondre aux besoins de compréhension et d'action d'un large public intéressé par les décisions financières de l'entreprise, d'un point de vue interne ou externe.

#### OBJECTIFS

- **Acquérir les clés fondamentales de la finance d'entreprise** à travers un format en ligne
- **Étudier à son propre rythme**, "où que vous vous trouviez"
- **Rejoindre une communauté de professionnels** riche d'expériences variées

#### PROGRAMME

Le programme est constitué de trois cours de sept semaines, suivis d'un examen final.

**Module 1 Analyse financière**

Analyser et interpréter les documents financiers de l'entreprise pour porter un diagnostic pertinent sur sa situation financière

**Module 2 Évaluation de société**

Comprendre et comparer les méthodes d'évaluation pour reconstruire la valeur de l'entreprise

**Module 3 Choix d'investissement et de financement**

Maîtriser les outils de décision en matière d'investissement et de financement pour faire des recommandations de politique financière

#### PÉDAGOGIE

Les premières semaines de chaque cours (4 à 5 semaines) sont dédiées à l'étude des ressources pédagogiques. Chaque semaine :

- 4 à 6 vidéos de cours, d'environ 10 minutes chacune, sont mises en ligne avec la possibilité de les visionner à son rythme, pendant toute la durée du cours
- Des exercices d'application et des quiz permettent de valider sa compréhension du cours
- Lors de "sessions live", le professeur échange en direct avec les participants et répond aux questions posées

Les dernières semaines de chaque cours permettent la consolidation des acquis par une étude de cas de synthèse, comptant pour l'obtention du certificat.

La dimension collaborative du programme est importante : à travers le forum et les rencontres "live", les participants échangent, reçoivent des réponses à leurs questions, ainsi que des conseils. Les cours, les ressources et les activités pédagogiques sont accessibles, à tout moment et partout, à partir de la plateforme d'apprentissage.

#### PROFIL DU PARTICIPANT

Cadres travaillant dans des banques et institutions financières ; managers financiers en entreprise ; directeurs et managers généraux ; entrepreneurs et dirigeants d'entreprise ; experts comptables ; juristes.



Programme délivré en partenariat avec First Finance Institute

La réussite à l'Executive Online Certificate donne lieu à des crédits capitalisables vers certains programmes, se renseigner auprès du conseiller de formation.

Fiche inventaire CNCP n° 1784  
Code CPF : 23 60 74

**Direction Académique**

**Pascal Quiry**  
Professeur Affilié, HEC Paris

**Durée**

3 cours en 7 semaines  
+ période libre de passage de l'examen final

**Frais de formation\***

€ 2,650

**Contact**

**Anders Gezelius**  
+33 (0)1 39 67 75 39  
gezelius@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

CERTIFICAT EXECUTIVE

100% ONLINE

## ACCF @ HEC PARIS

### (Advanced Certificate in Corporate Finance)

En complément de l'ICCF @ HEC Paris, mais aussi des autres formations en finance d'HEC Paris Executive Education, ce certificat permet d'approfondir diverses problématiques auxquelles tout financier d'entreprise est confronté. À travers une pédagogie en ligne innovante, privilégiant la mise en situation, ce programme place la discussion de cas réels au cœur de l'apprentissage.

#### OBJECTIFS

- Se préparer, de manière concrète et approfondie, à **résoudre diverses problématiques et décisions que le financier d'entreprise** peut rencontrer
  - acquérir les outils et raisonnements nécessaires au traitement des situations abordées
  - exercer son sens critique en prenant en compte toutes leurs dimensions
- **S'entraîner à la résolution collective** de situations d'entreprise à travers le travail de groupe

#### PROGRAMME

Le programme est articulé autour d'une vingtaine de cas réels, représentatifs de 13 thèmes :

- Thème 1** Indicateurs financiers et mesure de la création de valeur
- Thème 2** L'impact de la macro économie financière sur les décisions des entreprises
- Thème 3** Méthodologie d'analyse d'un secteur économique et création d'un nouveau produit financier
- Thème 4** Quelle technique de négociation pour vendre une filiale ?
- Thème 5** Être coté ou ne pas être coté en bourse ?
- Thème 6** Posséder ou louer son immobilier d'exploitation ?
- Thème 7** S'endetter à taux fixe ou à taux variable ?
- Thème 8** Comment placer sa trésorerie dans un environnement de taux d'intérêt nuls ou négatifs ?
- Thème 9** Comment la structure de l'entreprise peut-elle impacter sa valeur ?
- Thème 10** Le financement des start-up ou les erreurs à éviter
- Thème 11** Quelle politique de dividendes ?
- Thème 12** Analyse de l'opération élue opération financière de l'année
- Thème 13** Lire les rapports annuels avant d'investir ou de prêter ?

#### PÉDAGOGIE

Le programme est ponctué par les "sessions live", à distance et interactives. Dans l'intervalle, les participants préparent les cas, bénéficient de ressources disponibles sur la plateforme, trouvent conseil et débattent sur la plateforme d'apprentissage.

Des invités du monde de la Finance apportent des témoignages complémentaires lors de deux séances présentielles (et retransmises en direct) de format "Masterclass".

#### PROFIL DU PARTICIPANT

Ce programme d'approfondissement s'adresse, en premier lieu, aux participants certifiés de l'ICCF @ HEC Paris et aux anciens participants de l'Executive Certificate "Finance" et de l'Executive mastère "Gestion Financière".

**First Finance Institute**  
FORWARD. TOGETHER.

Programme délivré en partenariat avec First Finance Institute



La réussite à l'Executive Online Certificate donne lieu à des crédits capitalisables vers certains programmes, se renseigner auprès du conseiller de formation.

i

#### Direction Académique

**Pascal Quiry**  
Professeur Affilié, HEC Paris

#### Durée

9 mois

#### Frais de formation\*

€ 2,900

#### Contact

**Anders Gezelius**  
+33 (0)1 39 67 75 39  
gezelius@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

EXECUTIVE CERTIFICATE

NEW

## IN ASSET MANAGEMENT

The Certificate in Asset Management provides participants with state of the art knowledge of asset management methods and tools. This 12-day executive certificate is aimed at finance professionals who would like to deepen their understanding of asset management principles and the asset management industry.

Department of  
**Management**

### OBJECTIVES

- Broaden your understanding of **asset management** through hands-on problem solving
- **Develop global perspectives** and boost networking opportunities

### PROGRAM

#### Module 1 Capital Budgeting

**Capital Structure and Cost of Capital  
Risk & Return, Modern Portfolio Theory, and CAPM**

#### Module 2 Asset Management

**Stock Markets  
Fixed Income, Derivatives, and Risk Management  
Financial Policy**

The program is 12 days long (excluding the online refresher courses) and includes one module of 4 days (which starts on a Wednesday and finishes on Saturday) and one module of 8 days (which starts on a Wednesday and finishes on the Thursday that follows, with Sunday being free). In addition to these modules, three optional online sessions on accounting and finance are offered before the program starts as refresher material.

### LEARNING METHODS

Participants will benefit from the different pedagogical approaches of professors with vast executive education experience. The teaching of leading research academics is complemented by the hands-on expertise of carefully selected, top-level practitioners from the world of finance. All the skills and know-how acquired during the program are immediately transferable to real-life business situations.

**This highly international executive certificate program is taught exclusively in English.**

### PARTICIPANT PROFILE

The program has been specifically designed for finance professionals, senior managers targeting a C-suite executive role or company directors seeking to enhance their finance skills.

#### **This program opens access to the Executive MSc in Finance**

*This executive certificate program is an integral part of the Executive MSc in Finance and the credits gained on successful completion of the program can be transferred towards the Master, provided that all the admission requirements are met.*

“

After costs, only the top 3% of managers produce a return that indicates they have sufficient skill to just cover their costs, which means that going forward, and despite extraordinary past returns, even the top performers are expected to be only as good as a low-cost passive index fund. The other 97% can be expected to do worse.”

**Eugene Fama**

2013 Nobel prize in Economics



#### Academic Director

**Evren Örs**

Associate Professor, HEC Paris

#### Duration

12 days (2 modules): One 4-day module & one 8-day module, plus three optional on-line refresher sessions  
From October 2019 to January 2020

#### Tuition fees\*

€ 16,700

#### Contacts

**For more information**

+33 (0)1 39 67 75 18

+33 (0)1 39 67 75 47

exed-masters@hec.fr

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT. Including lunch but excluding dinners and accommodation. Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

EXECUTIVE CERTIFICATE

NEW

## IN VALUATION

The Certificate in Valuation provides participants with in-depth knowledge of corporate valuation methods and tools. This 12-day executive certificate is aimed at corporate professionals who would like to improve their project and firm valuation skills.

### OBJECTIVES

- Broaden your understanding of **valuation** through hands-on problem solving
- **Develop global perspectives** and boost networking opportunities

### PROGRAM

#### Module 1 Capital Budgeting

Corporate Finance Fundamentals  
Risk & Return, Modern Portfolio Theory, and CAPM  
Quality of Accounting Information, Accounting Fraud  
Financial Statement Analysis

#### Module 2 Valuation 1

Valuation 2  
International Corporate Finance

The program is 12 days long (excluding the online refresher courses) and includes one module of 8 days (which starts on a Wednesday and finishes on the Thursday that follows, with Sunday being free) and one module of 4 days (which starts on a Wednesday and finishes on Saturday). In addition to these modules, three optional online sessions on accounting and finance are offered before the program starts as refresher material.

### LEARNING METHODS

Participants will benefit from the different pedagogical approaches of professors with vast executive education experience. The teaching of leading research academics is complemented by the hands-on expertise of carefully selected, top-level practitioners from the world of finance. All the skills and know-how acquired during the program are immediately transferable to real-life business situations.

**This highly international executive certificate program is taught exclusively in English.**

### PARTICIPANT PROFILE

The program has been specifically designed for finance professionals, senior managers targeting a C-suite executive role or company directors seeking to enhance their finance skills.

#### **This program opens access to the Executive MSc in Finance**

*This executive certificate program is an integral part of the Executive MSc in Finance and the credits gained on successful completion of the program can be transferred towards the Master, provided that all the admission requirements are met.*

“

*There are some risks we choose to take because the benefits from taking them exceed the possible costs. Optimal behavior takes risks that are worthwhile. This is the central paradigm of finance: we must take risks to achieve rewards, but not all risks are equally rewarded.”*

**Robert F. Engle**  
2003 Nobel prize in Economics

i

#### Academic Director

**Evren Örs**  
Associate Professor, HEC Paris

#### Duration

12 days (2 modules): One 8-day module & one 4-day module, plus three optional on-line refresher courses  
From October 2019 to March 2020

#### Tuition fees\*

€ 16,700

#### Contacts

**For more information**  
+33 (0)1 39 67 75 18  
+33 (0)1 39 67 75 47  
exed-masters@hec.fr

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT. Including lunch but excluding dinners and accommodation. Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## CERTIFICAT EXECUTIVE

FINANCE  CAPITALISABLE

Résoudre les problèmes auxquels tout dirigeant doit faire face pour créer de la valeur (tout en maîtrisant les risques), élaborer une politique financière, mettre en œuvre les ressources fournies par les marchés financiers et élaborer des montages financiers, juridiques et fiscaux appropriés : telle est la démarche proposée par ce programme.

## OBJECTIFS

- Maîtriser les principaux concepts de la **finance d'entreprise**
- Approfondir ses connaissances en finance, permettre à chaque participant de réaliser un **diagnostic financier**, d'évaluer une entreprise, de comprendre sa politique financière et de **maîtriser les enjeux financiers** d'une opération de croissance externe
- **Intégrer la dimension financière** à la stratégie générale de l'entreprise

## PROGRAMME

**Module 1 Diagnostic financier et création de valeur**

**Module 2 Évaluer une entreprise et maîtriser les techniques de marché**

**Module 3 Créer de la valeur par les politiques financières**

**Module 4 Comprendre les stratégies et les décisions financières**

## PLAN D'ACTION

Les participants préparent un diagnostic stratégique et financier généralement appliqué à leur entreprise, sous la tutelle d'un professeur ou d'un expert de HEC Paris. De nombreux travaux en groupe sont réalisés tout au long des 4 semaines, sur des cas concrets. Deux tests individuels permettent de vérifier les acquis.

## PÉDAGOGIE

Les intervenants, experts reconnus dans leur domaine, font appel à un éventail de méthodes pédagogiques privilégiant l'enrichissement mutuel, l'action et la mise en œuvre : analyse de cas, travaux sur dossiers, débats entre participants, dialogue avec des spécialistes et accompagnement personnalisé.

En soirée, des conférences ou dîners-débats abordent des thèmes d'actualité ou permettent un échange avec un dirigeant financier.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants ou responsables opérationnels confrontés à la nécessité d'intégrer la dimension financière dans la prise de décision stratégique ; financiers ; comptables ou contrôleurs de gestion familiers de la finance d'entreprise se préparant à prendre des responsabilités financières plus globales.



Ce Certificat Executive est un badge accrédité par la CGE, il s'intègre au cursus du Mastère Spécialisé® Gestion Financière, RNCP : bloc de compétence n°2 de la fiche 24 872 - Code CPF 24 90 18

## UN PLUS

Adhésion au Club Finance réunissant plus de 200 professionnels de la finance. Ce Club, qui est un lieu de rencontre privilégié entre les différents métiers de la finance, organise des manifestations, édite des publications spécialisées et des études traitant de dossiers d'actualité.

[www.hec.fr/Club-Finance/](http://www.hec.fr/Club-Finance/)



*Le Certificat Executive Finance - Paris établit les fondations sur lesquelles je m'appuie chaque jour dans ma nouvelle fonction de responsable fusions & acquisitions pour ma société. "*

**Edouard Roqueplo,**  
Integration Manager, Trüb AG



## Direction Académique

**Franck Ceddaha**  
Professeur Affilié, HEC Paris

## Durée

20 jours en 4 modules de 5 jours  
De mai à novembre 2020

## Frais de formation\*

18 500 €

## Contacts

## Pour plus d'information

+33 (0)1 39 67 75 47  
+33 (0)1 39 67 75 18  
[exed-masters@hec.fr](mailto:exed-masters@hec.fr)

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## CERTIFICAT EXECUTIVE

## FINANCE - ABIDJAN



Ce programme s'adresse aux dirigeants, entrepreneurs, cadres de la profession bancaire concernés par les décisions financières de l'entreprise pour la création de valeur. Souplesse et flexibilité du parcours qui peut se dérouler, par exemple, autour de deux dispositifs pédagogiques : un certificat online et deux modules en présentiel à Abidjan.

## OBJECTIFS

- **Maîtriser les principaux concepts** de la finance d'entreprise
- **Approfondir ses connaissances en finance** et réaliser un diagnostic financier, évaluer une entreprise, et comprendre la politique financière. Maîtriser les enjeux financiers d'une opération de croissance externe
- **Intégrer la dimension financière** à la stratégie générale de l'entreprise

## PROGRAMME

**Modules 1 et 2 International Certificate in Corporate Finance ICCF @ HEC Paris**

Sessions Online : Analyse financière, évaluation de société, choix d'investissement et de financement

**Module 3** Session présentielle : **Créer de la valeur par les politiques financières****Module 4** Session présentielle : **Comprendre les stratégies et les décisions financières**

## PÉDAGOGIE

Préparation d'un diagnostic stratégique et financier applicable à l'entreprise sous la direction d'un professeur ou d'un expert de HEC Paris. Nombreux travaux de groupes, cas concrets et tests individuels.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Managers ; dirigeants ; entrepreneurs ; cadres au sein de la profession bancaire ; financiers ; comptables ou contrôleurs de gestion.

**Les professionnels de la finance ont la possibilité de suivre indépendamment l'un des modules en présentiel.**



Ce Certificat Executive est un badge accrédité par la CGE, il s'intègre au cursus du Mastère Spécialisé® Gestion Financière, RNCP : bloc de compétence n°2 de la fiche 24 872 - Code CPF 24 90 18

**Direction Académique**

**Franck Ceddaha**  
Professeur Affilié, HEC Paris

**Durée**

2 modules de 5 jours à Abidjan  
+ Online ICCF  
Novembre et décembre 2020

**Dates**

**Modules 1 et 2 : sessions e-learning**  
(Online ICCF)

**Modules 3 et 4 : sessions**  
**présentielles** (basées à Abidjan)

**Frais de formation\***

9 950 €  
6 500 000 FCFA (environ)

**Contact**

**Alexis John Ahyee**  
+225 21 29 14 74  
exedafrica@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## CERTIFICAT EXECUTIVE

## FINANCE - MAROC



Résoudre les problèmes auxquels tout dirigeant doit faire face pour créer de la valeur (tout en maîtrisant les risques), élaborer une politique financière, mettre en œuvre les ressources fournies par les marchés financiers et élaborer des montages financiers, juridiques et fiscaux appropriés : telle est la démarche proposée par ce programme.

## OBJECTIFS

- **Maîtriser les principaux concepts** de la finance d'entreprise
- **Approfondir ses connaissances en finance** et réaliser un diagnostic financier, évaluer une entreprise, et comprendre la politique financière. Maîtriser les enjeux financiers d'une opération de croissance externe
- **Intégrer la dimension financière** à la stratégie générale de l'entreprise

## PROGRAMME

**Module 1** Etablir un diagnostic financier et création de valeur

**Module 2** Évaluer une entreprise et maîtriser les techniques du marché

**Module 3** Créer de la valeur par les politiques financières dans les pays émergents

**Module 4** Comprendre les stratégies et les décisions financières en pays émergents

## PÉDAGOGIE

Préparation d'un diagnostic stratégique et financier applicable à l'entreprise sous la direction d'un professeur ou d'un expert de HEC Paris.

Nombreux travaux de groupes, cas concrets et tests individuels.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Managers ; dirigeants ; entrepreneurs ; cadres au sein de la profession bancaire ; financiers ; comptables ou contrôleurs de gestion.

Créée en 2016, l'Africa Business School, l'école de commerce de l'Université Polytechnique Mohammed VI (UM6P), se veut une Business School de premier plan en Afrique axée sur la recherche et l'enseignement.

La Business School a pour ambition de répondre aux défis les plus cruciaux auxquels sont confrontés l'Afrique et le monde en général, en étant dédiée au développement des futurs leaders du continent, à travers la formation, la recherche et l'innovation.

À l'image de l'UM6P, l'Africa Business School aspire à devenir une institution de renommée mondiale qui attire les meilleurs candidats et accueille de plus en plus de participants de différentes nationalités.

Depuis son lancement, l'Africa Business School a su s'allier à de prestigieux partenaires académiques avec comme objectif d'offrir des programmes conformes aux plus hauts standards internationaux en matières d'enseignement et de recherche.



Ce Certificat Executive est un badge accrédité par la CGE, il s'intègre au cursus du Mastère Spécialisé® Gestion Financière, RNCP : bloc de compétence n°2 de la fiche 24 872 - Code CPF 24 90 18



Une formation de très haut niveau, très enrichissante, avec des intervenants de qualité ainsi qu'une organisation et un encadrement parfait !  
Les cours dispensés m'ont permis de consolider mes compétences financières et jongler avec les différents outils financiers pour une meilleure analyse de la santé financière d'une entreprise et une meilleure appréhension de ses perspectives de croissance ”

**Houda Benzakour**

Lead Strategy & Business Plan  
SADV SA (OCP Group)



## Direction Académique

**Franck Ceddaha**  
Professeur Affilié, HEC Paris

## Durée

20 jours  
D'avril à octobre 2020

## Frais de formation

Contactez le conseiller de formation

## Contacts

**Bahiya Hanoun**  
+212522929244  
**Oumaima Khaldoun**  
+212621904803  
Cholinerasique@um6p.ma

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## CERTIFICAT EXECUTIVE

## BUSINESS PERFORMANCE MANAGEMENT



Ce programme s'adresse aux directeurs financiers, Business Partners, risk managers, accounting managers, experts comptables et contrôleurs de gestion impliqués dans l'adaptation conceptuelle et opérationnelle des systèmes et outils de pilotage et de reporting, dans la perspective d'élever leurs compétences et savoir-faire, dans le champ de la performance économique et financière, à des niveaux business unit et corporate.

## OBJECTIFS

- Maîtriser les concepts qui structurent **la réflexion managériale contemporaine**
- Faire évoluer **les outils de pilotage de la performance** en cohérence avec **la stratégie de l'entreprise et les besoins des décideurs**
- S'approprier **les techniques de contrôle de gestion** les plus avancées et en décliner **les projets d'action**
- Développer **ses capacités relationnelles avec les directions** et les holdings

## PROGRAMME

**Module 1** Maîtriser les fondamentaux modernes du management de la performance

**Module 2** Piloter et manager la performance

**Module 3** Intégrer et coopérer : promouvoir sa fonction au cœur des organisations

## PROJET D'ACTION

Les participants conçoivent un projet d'action en Business Performance Management pour leur entreprise avec l'accompagnement personnalisé d'un professeur HEC Paris ou expert.

## PÉDAGOGIE

Exposés académiques, conférences-débats, travaux d'équipe en sous-groupe, études de cas, accompagnement personnalisé, prise de parole et restitutions en plénière, traitement de situations professionnelles réelles vécues par les participants dans leurs entreprises.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Futur participant voulant progresser dans son entreprise et accélérer sa carrière.

Venant avec l'ambition de passer d'un état A à un état B tant au plan de ses connaissances techniques que de sa philosophie de management, de ses savoir-faire et ses savoir-être.



Ce Certificat Executive est un badge accrédité par la Conférence des Grandes Écoles et s'intègre au cursus du Mastère Spécialisé® Gestion Financière.  
**Bloc 1 Fiche RNCP 24 872 - Code CPF 24 90 18**



Formation très intéressante tant du point de vue du contenu que des méthodes abordées pour contribuer à la valeur dans l'entreprise. La formation brille par la qualité de son corp professoral."

**Pascal Fite**  
Investisseur en Capital Risque



## Direction Académique

**Alexandre Lamy**  
Professeur Affilié, HEC Paris

## Durée

15 jours en 3 modules de 5 jours  
D'avril à septembre 2020

## Frais de formation\*

15 500 €

## Contacts

## Pour plus d'information

+33 (0)1 39 67 75 47  
+33 (0)1 39 67 75 18  
exed-masters@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## CERTIFICAT EXECUTIVE

**MARKETING & DIGITAL** 

Mettre le client connecté au cœur de l'entreprise, fluidifier son parcours, utiliser ses données et les réseaux sociaux... tels sont les défis des Directions Marketing d'aujourd'hui, en B2B, B2C, dans la distribution ou les services. Conçu pour les dirigeants et opérationnels, ce programme décrypte les fondamentaux et les avancées les plus récentes du domaine du marketing.

**OBJECTIFS**

- **Actualiser et acquérir de nouvelles connaissances en marketing** dans un monde en continuelle et rapide mutation technologique
- Développer et mobiliser ses compétences à des fins de **création de valeur pour l'entreprise et ses clients**
- **Partager et travailler les méthodes** de diagnostic, d'actions et d'intégration du digital au marketing des entreprises

**PROGRAMME**

- Module 1** Les fondamentaux du marketing appliqués au business
- Module 2** Le marketing digital au cœur du marketing
- Module 3** Les nouvelles tendances et orientations du marketing
- Module 4** Leadership et Communication

**PLAN D'ACTION**

Chaque participant élabore un plan d'action marketing pour son entreprise sous la tutelle de HEC Paris en appliquant concepts et méthodes étudiés.

**PÉDAGOGIE**

Une pédagogie active à base de conférences et cours, cas et ateliers, visites d'entreprises.  
Certains enseignements peuvent se dérouler en anglais.

**PROFIL DU PARTICIPANT**

Dirigeants de la fonction marketing ; responsables et dirigeants commerciaux ; managers et dirigeants issus d'autres fonctions (communication, R&D, etc.) désirant se renforcer en marketing.


**Programme éligible au CPF**

Ce Certificat Executive est un badge accrédité par la Conférence des Grandes Écoles, il s'intègre au cursus du Mastère Spécialisé® Direction Marketing et Stratégie Commerciale et à celui du Mastère Spécialisé® Management d'une Unité Stratégique.  
**Bloc 1 Fiche RNCP : 28346 - Code CPF 24 86 30**



“

Excellente formation à la fois pour les experts du domaine et les profils plus généralistes. Intervenants pertinents qui partagent leurs expériences riches et variées, autant sur le concept que sur les cas pratiques expérimentés en entreprise.”

**Tony Zeinoun**  
Resp. business intelligence  
JANSSEN

**Direction Académique**  
**Anne-Sophie Bayle Tourtoulou**  
Professeur Associé, HEC Paris

**Durée**  
20 jours en 4 modules  
De mai à décembre 2020

**Frais de formation\***  
16 500 €

**Contacts**  
**Pour plus d'information**  
+33 (0)1 39 67 75 47  
+33 (0)1 39 67 75 18  
exed-masters@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## CERTIFICAT EXECUTIVE

**DIRECTION COMMERCIALE**  CAPITALISABLE

Le commerce est créateur d'emplois mais ces derniers sont souvent de genre assez nouveaux, compte tenu de la digitalisation. Dès lors, cette formation met non seulement l'accent sur les opportunités et défis à relever par la stratégie commerciale et son application, mais traite aussi de leurs conséquences en termes de management des ressources humaines commerciales et d'approche clients.

## OBJECTIFS

- **Approfondir les concepts clés** du marketing et du commercial et faire le lien entre les évolutions des stratégies, surtout en contexte de digitalisation de toutes les entreprises
- Organiser et animer **les équipes commerciales** dans ce contexte
- Maîtriser les techniques de conquête de nouveaux clients et de fidélisation
- **Élaborer un plan d'action** commerciale

## PROGRAMME

**Module 1** Approfondir les concepts clés du marketing commercial et les mettre en contexte digital

**Module 2** Élaborer une stratégie commerciale

**Module 3** Management des ressources humaines commerciales

**Module 4** Leadership et Communication

## PLAN D'ACTION

Les participants préparent un plan d'action commerciale pour leur entreprise, sous la tutelle de HEC Paris, en appliquant concepts et méthodes étudiés.

## PÉDAGOGIE

Conférences et cours, cas et ateliers, visites d'entreprise. Les interventions sont assurées par les professeurs d'HEC Paris et des intervenants de haut niveau : experts reconnus, dirigeants d'entreprise et professeurs visitants. Certains enseignements se déroulent en anglais.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants commerciaux ; responsables du développement commercial ; ingénieurs d'affaires devant intégrer les dimensions commerciales ; business développeurs ; managers et dirigeants éventuellement issus d'autres fonctions.



Ce Certificat Executive est un badge accrédité par la Conférence des Grandes Écoles et s'intègre au cursus du Mastère Spécialisé® Direction Marketing et Stratégie Commerciale et au cursus du Mastère Spécialisé® Management d'une Unité Stratégique.  
**Bloc 1 Fiche RNCP 28 346 - Code CPF 24 86 30**

**Direction Académique**

**Laurent Maruani**  
Professeur Émérite, HEC Paris

**Durée**

20 jours en 4 modules  
De mars à décembre 2020

**Frais de formation\***

16 500 €

**Contacts****Pour plus d'information**

+33 (0)1 39 67 75 47  
+33 (0)1 39 67 75 18  
exed-masters@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## EXECUTIVE CERTIFICATE

# DIFFERENTIATION & INNOVATION THROUGH SERVICES



The program has been specifically designed for executives and senior managers seeking to optimize the added value of the services they provide in order to differentiate their organization's value proposition for customers in both B-to-B and B-to-C contexts.

## OBJECTIVES

- **Gain a comprehensive understanding** of the economics of both customer and employee loyalty and how they lead to profitability and growth
- **Develop strategies to build** customer loyalty in service settings
- **Apply best practice in a service context** to the interrelated disciplines of strategy, operations, marketing and human resource management

## PROGRAM

### Session 1 Best practices in service differentiation (Singapore)

Examining the most important frameworks in the study of services, and how they are applied in the 'real world', assessing areas for improvement, studying best practices in non-profit and governmental services as well as traditional for-profit organizations

### Session 2 World-class best practice organizations (Paris, France)

Exploring some of the most innovative service companies in Paris as well as the best practices for professional services and services in the hospitality industry. Discussion of the most recent research on how product companies can de-commoditize their value propositions by adding services and moving toward delivering integrated solutions

## RESEARCH PROJECT

Between the sessions, participants will select an organization and examine the economics of its customer and employee loyalty, analyzing them in their current state and considering opportunities to optimize them.

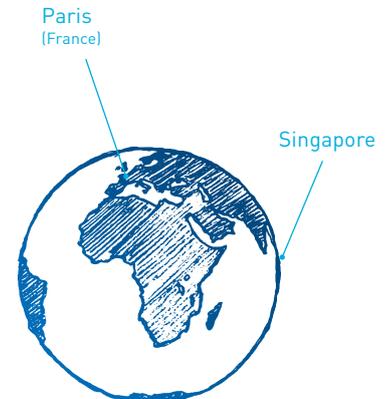
## PARTICIPANT PROFILE

Individuals working in services in a wide range of industries (including services for manufacturers) and managers seeking to hone their skills in strategy, operations, organizational behavior, human resource management and leadership.

### CPF eligible program

Credits gained on successful completion of this program can be used towards the HEC Paris Executive MBA.

Code CPF: 23 98 09 - Competency set #4 from the RNCP: 21 568



### Academic Director

**Roger Hallowell**  
Affiliate Professor, HEC Paris

### Duration

- **Two one-week sessions**
- Each session has a five-day schedule
- In 2020, the sessions will be run in June and October.

### Tuition fees\*

€ 16,450

### Contact

For more information  
[emba@hec.fr](mailto:emba@hec.fr)

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT. Excluding meals and accommodation. Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## EXECUTIVE CERTIFICATE

## ENERGY



This program is designed for executives and senior managers working or planning to work in industries and services where energy production and consumption can have a significant impact on the corporate bottom line. It is also aimed at entrepreneurs or participants from adjacent industries wishing to enter the energy sector with new products or services.

## OBJECTIVES

- **Acquire an in-depth understanding of the energy business environment**
- **Heighten awareness of energy technologies**, market drivers and business models
- **Examine the disruption factors that are reshaping the energy industry**, and identify opportunities and challenges for both incumbents and new entrants
- **Develop and implement strategies** that address issues associated with energy prices, volatility and hedging, as well as energy-sensitive investment and financing requirements

## PROGRAM

**Session 1 From Primary Energy Resources to End Markets (Doha, Qatar)**

This session provides a comprehensive overview of all aspects of the upstream sector, from conventional energies to renewables. It reviews the major macro trends in the sector, for each energy source, and analyzes reserves, players, markets and price formation mechanisms, investments, costs and operations. The session also includes geopolitical considerations and covers issues related to climate policies, project financing and hedging strategies

**Session 2 Power Markets and the New Energy System (Berlin, Germany)**

The session at ESMT in Berlin addresses final energy markets, power generation and the new energy system. It focuses on the structure of the electricity industry value chain, power-generating technologies and electricity market mechanisms. It also examines disruption factors such as decarbonization, decentralization, and digitization that are reshaping the production and distribution of electricity. Participants will also discover the “energiewende” in Germany and the ecosystem of energy start-ups in Berlin

## LEARNING METHODS

Participants benefit from a variety of learning methods, including formal lectures, case discussions, simulations, group projects and field visits. Particular attention is placed on facilitating the sharing of knowledge and expertise among participants from different professional backgrounds.

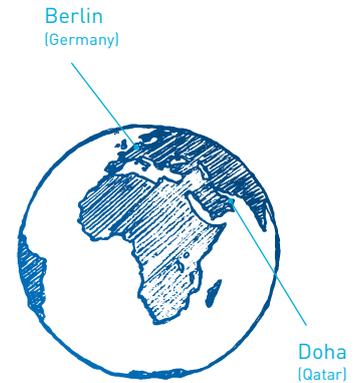
## PARTICIPANT PROFILE

Executives and senior managers working in industries and services impacted by energy production and consumption; entrepreneurs or representatives of adjacent industries wishing to enter the energy sector; participants interested in the energy sector but without prior experience of the industry.

**CPF eligible program**

Credits gained on successful completion of this program can be used towards the HEC Paris Executive MBA.

Code CPF: 23 98 09 - Competency set #4 from the RNCP: 21 568


**Academic Director**

**Jean-Michel Gauthier**  
Associate Professor, HEC Paris

**Duration**

- Two one-week sessions**
- Each session has a five-day schedule
  - In 2020, the sessions will be run in June and October

**Tuition fees\***

€ 16,450

**Contact**

**For more information**  
emba@hec.fr

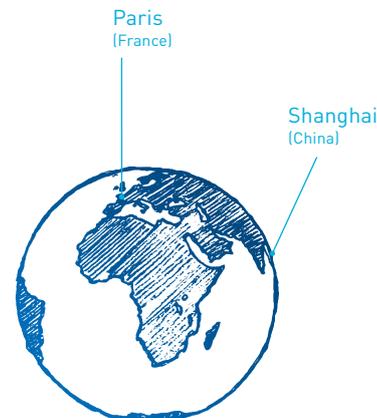
\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT. Excluding meals and accommodation. Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

EXECUTIVE CERTIFICATE

LUXURY



*Will tomorrow's luxury be the same as yesterday's? In a future driven by new technologies, new generations and new business models, luxury cannot remain the same. Yet it must continue to be luxury and clearly differentiate itself from premium brands. The combination of expert world-class faculty and the significant number of CEOs from luxury organizations among its alumni, enables HEC Paris Executive Education to offer an exclusive program in luxury management.*



OBJECTIVES

- Delve into the culture of luxury in order to **grasp the essence of its specific management**
- Develop the operational skills to **create and sustain luxury brands worldwide**, in an omni-channel environment
- **Envision the future of luxury brands in a high-tech digital world**, meeting the new demands of millennials and emerging countries.
- **Learn from luxury:** How can any sector learn from luxury and adopt a luxury strategy

PROGRAM

**Session 1 The luxury strategy: break the rules of marketing to build luxury brands (Paris, France)**

- Delineating the concept of luxury: a multicultural, global approach
- What is a “luxury strategy”? How is it different from a “premium strategy” or from a “fashion strategy”?
- How luxury marketing is specific: the 24 anti-laws of marketing
- How should luxury adapt to new technology, post-digital craftsmanship, experientiality, Big Data and ethical and sustainable values?

**Session 2 The specific nature of the Chinese luxury market (Shanghai, China)**

- Discovering how the most connected market in the world differs from other markets (culture, motivations, digital and media).
- Exploring the retail challenge in China; how to integrate on and offline; HR issues at retail level; increasing retail performance; focus on travel retail
- Focus on a variety of sectors: personal luxury, skin care, hospitality, automobile...
- Building the brand in China, influencing key opinion leaders, the arts scene
- Discovering China’s own luxury brands

LUXURY BUSINESS PROJECT

Addressing a strategic issue throughout the program enables participants to build on their own experience and draw on the expertise in their professional networks. They work closely with faculty for academic input and capitalize on the know-how of the many industry experts present in the program.

PARTICIPANT PROFILE

Executives and senior managers who already manage luxury or high-end brands in any sector, or who plan to actively do so in the future.

**CPF eligible program**

*Credits gained on successful completion of this program can be used towards the HEC Paris Executive MBA.*

**Code CPF: 23 98 09 – Competency set #4 from the RNCP: 21 568**



**Academic Director**

**Jean-Noël Kapferer**  
Emeritus Professor, HEC Paris

**Duration**

**Two one-week sessions**

- Each session has a five-day schedule
- In 2020, the sessions will be run in June and October.

**Tuition fees\***

€ 16,450

**Contact**

**For more information**  
emba@hec.fr

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT. Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

EXECUTIVE CERTIFICATE

## GLOBAL ORGANIZATION EXECUTIVE COACHING

This program will encourage to view sustainable change in organizations from a new angle. It is aimed at Change and Transformation Directors and Consultants, Strategy Directors and Business Unit Directors, as well as international individual and team coaches, or international consultants wishing to update their approaches.

The main objective is to enable participants to acquire the necessary skills, approaches and tools for successful organization coaching within global, multicultural companies on an organizational, relational, sociological and technical level.

Adopting the organizational coaching approach enables organizations to capitalize on their own internal resources in order to create new solutions to problems they face.

### OBJECTIVES

- **Acquire the necessary skills**, approaches and tools for successful organization coaching within global, multicultural companies
- **Compare experiences and practices** with those of other coaches from different cultures and experienced, specialist facilitators
- **Apply all the skills acquired** immediately in an organization coaching assignment within a company or an NGO

### PROGRAM

- Module 1** *Master the approaches and fundamental aspects of organization coaching*
- Module 2** *Capitalize on the current worldwide trends and practices in organization coaching. Initiating the support process*
- Module 3** *Develop a coaching strategy for an organization. Discover the hidden motivations and the deep-rooted, subconscious dimensions of an organization*
- Module 4** *Grasp the cultural and multicultural dimensions of major, global organizations*
- Module 5** *Professionalization: how to buy global organization coaching*  
*Integrate creativity in the design of organization coaching Certification*

### LEARNING METHODS

The program is taught over several months to facilitate in-depth learning and the gradual acquisition of skills.

The continuous presence of the academic coordinators allows participants to benefit from real-time content updates and individual support.

The full-time co-facilitation with an expert in organization coaching creates a special working relationship that incites both facilitators and participants to bring out the best of their personal and professional abilities.

### PARTICIPANT PROFILE

International, individual and team coaches who either need to carry out organization coaching or who will form part of a team initiated by a colleague; International consultants who need to update their approaches; CMOs (Change Management Officers); CTOs (Chief Transformation Officers).



#### Academic Director

**Michel Giffard**  
Adjunct Professor, HEC Paris

#### Duration

20 days, 5 modules  
1 session; October 2020

#### Tuition fees\*

€ 19,800

#### Contact

**For more information**  
[coaching@hec.fr](mailto:coaching@hec.fr)

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT.  
Including lunch but excluding dinners and accommodation.  
Prices, dates, faculty and program content are subject to change.  
For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## EXECUTIVE CERTIFICATE

GLOBAL EXECUTIVE COACHING 

This program will enable you to fine-tune your coaching skills and assess and improve your methodology by choosing the most effective coaching tools for specific cultures.

It has been specifically created to meet the significant demand from business professionals wishing to offer their coaching services to companies across the world.

The program provides participants with the required know-how, expertise and tools to coach in an effective and reliable way in international organizations, from a theoretical, methodological, behavioral, ethical and cultural perspective.

## OBJECTIVES

- Identify the **key attitudes, methods and tools** needed for executive coaching
- Adopt a **multicultural and humanistic approach** to acquire a greater understanding of people
- **Coach with success in international settings**

## PROGRAM

**Module 1** *Acquiring the approaches and fundamental aspects of coaching*

**Module 2** *Identifying your resources – self-awareness and understanding other people*

**Module 3** *Acquiring in-depth knowledge of the key methods and tools of coaching*

**Module 4** *Successfully coaching individuals*

**Module 5** *Mastering the specific cultural, sociological and managerial aspects of international coaching*

**Module 6** *Exploring team and organization coaching*

**Module 7** *Professionalization and certification*

## LEARNING METHODS

The interactive, experiential and modular structure of the program enables participants to gradually acquire the necessary skills and allows them to practice in the workplace.

Between modules, participants coach in a company, a non-profit organization or an NGO, with the tailored support and supervision of the facilitators.

Testimonials and practical input from experts in international executive coaching.

The constant presence of two facilitators throughout each module allows continuous adjustment of the program content to meet the specific needs and challenges of each participant.

## PARTICIPANT PROFILE

High-potential and Senior Managers; Human Resources Directors; Trainers, Consultants and Mediators; International Managers wishing to use coaching techniques with their teams.

**Academic Director**

**Michel Giffard**  
Adjunct Professor, HEC Paris

**Duration**

28 days, 7 modules  
2 sessions; January and June 2020

**Tuition fees\***

€ 23,890

**Contact**

**For more information**  
[coaching@hec.fr](mailto:coaching@hec.fr)

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT.  
Including lunch but excluding dinners and accommodation.  
Prices, dates, faculty and program content are subject to change.  
For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## CERTIFICAT EXECUTIVE

## COACHING D'ORGANISATION

Oser une nouvelle posture pour accompagner de façon durable le changement dans une organisation.

Ce programme permet de s'appropriier les outils et les protocoles-clés du coaching d'organisation pour assurer un accompagnement professionnel et percutant, en confrontant ses pratiques de manière pédagogique et progressive.

Il permet également de coacher une organisation afin qu'elle trouve en elle-même les ressources et les solutions pour résoudre de façon durable les problématiques qu'elle rencontre.

## OBJECTIFS

- **Confronter son expérience** et ses propres pratiques à celle des autres coachs et des intervenants
- **Acquérir les compétences**, les postures et les outils nécessaires
- Appliquer l'ensemble de ces acquis dans une **mise en œuvre grandeur réelle**

## PROGRAMME

**Module 1 Acquérir la posture et les fondamentaux du coaching d'organisation**  
Postures, cadres, théories, diagnostics et scénarios d'intervention

**Module 2 S'approprier le panorama des courants et des pratiques du coaching d'organisation**  
Accompagner les organisations vers davantage de cohérence et d'alignement entre leurs missions et leurs différentes composantes

**Module 3 Élaborer une stratégie de coaching pour une organisation**  
Accompagner la performance collective par le choix de stratégies, d'outils pertinents et de modalités de mobilisation des ressources internes et externes

**Module 4 Approfondir le coaching d'organisation et affiner la posture**  
Dimensions politiques et luttes de pouvoirs, dimensions ontologiques du collectif, phénomènes grégaires et résistances

**Module 5 Se professionnaliser**  
Modèle économique, pilotage de projet et perspectives, certification finale devant un jury, comprenant un mémoire

## PÉDAGOGIE

L'organisation du cycle sur plusieurs mois facilite un apprentissage en profondeur par une maturation progressive des acquis, notamment en l'appliquant à une organisation. La présence en continu du coordinateur pédagogique permet aux participants de bénéficier d'une adaptation en temps réel des contenus et des intervenants.

Entre chaque session, les participants doivent mener, dans le cadre d'une équipe de coachs, une mission de coaching d'organisation auprès d'une entreprise, d'une organisation publique ou d'une association. Chaque équipe fera l'objet d'une intervention et d'une supervision par l'équipe pédagogique.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Ce programme s'adresse à la fois aux consultants en organisation, aux Directeurs de la Transformation, aux DRH et aux cadres dirigeants, ainsi qu'aux coachs individuels ou d'équipes déjà certifiés par une école de coaching.



**Direction Académique**  
**Michel Giffard**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

**Durée**  
15 jours en 5 modules  
2 sessions : janvier et juin 2020

**Frais de formation\***  
13 150 €

**Contact**  
**Pour plus d'information**  
coaching@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Les déjeuners des jours de formation sont inclus, les frais d'hébergement et les diners éventuels ne sont pas compris.  
**Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.**

## CERTIFICAT EXECUTIVE

## COACHING D'ÉQUIPES

Développer et s'entraîner concrètement à la posture spécifique du coach d'équipe.

Ce programme permet de s'approprier les outils et les protocoles-clés du coaching d'équipes pour assurer un accompagnement professionnel et percutant, en confrontant ses pratiques de manière pédagogique et progressive.

Il permet également de coacher une équipe pour qu'elle apporte elle-même ses propres réponses aux challenges qu'elle doit relever et aux problématiques qu'elle rencontre, en développant son efficacité et sa maturité collectives.

## OBJECTIFS

- **Confronter ses pratiques** de manière pédagogique et progressive
- **Renforcer ses compétences**, ses questionnements et son ouverture d'esprit
- **S'entraîner concrètement** à la posture et aux pratiques du coach d'équipes

## PROGRAMME

**Module 1 Acquérir la posture et les outils du coach d'équipes**

- Identifier et partager les fondamentaux du coaching d'équipes
- S'approprier les processus et les outils spécifiques

**Module 2 Réussir une mission de coaching d'équipes**

- Approfondir la maîtrise du coaching d'équipes sous des angles complémentaires, afin de concilier les recherches d'efficacité et de sérénité, de créativité et d'endurance
- Développer la performance collective vers davantage de conscience et de responsabilité

**Module 3 Comprendre l'inconscient, la violence et les peurs des équipes**

- Approfondir notre compréhension du fonctionnement de l'inconscient
- Augmenter notre sécurité ontologique pour faire face aux éventuelles expressions violentes des membres du groupe

**Module 4 Accompagner l'incontournable champ de l'altérité**

Situer l'équipe dans un contexte plus large, celui de l'organisation globale : entreprises, associations, économie solidaire, métiers, pays, mixité, âges

**Module 5 Se professionnaliser**

- Conclure une mission de coaching d'équipes et capitaliser pour les suivantes
- Développer et fiabiliser sa propre activité de coach d'équipes
- Certification finale devant un jury, comprenant un mémoire

## PÉDAGOGIE

L'organisation du cycle sur plusieurs mois facilite un apprentissage en profondeur par une maturation des acquis sur le lieu de travail. La présence en continu du coordinateur pédagogique permet aux participants de bénéficier d'une adaptation en temps réel des contenus et des intervenants.

La co-animation permanente avec un expert praticien du coaching d'équipes incite chacun, intervenant ou participant, à s'impliquer en offrant le meilleur de lui-même et de son professionnalisme au cours d'une relation privilégiée.

Entre chaque session, les participants doivent mener en binôme, une intervention bénévole de coaching d'équipes auprès d'une organisation. Chaque binôme fera l'objet d'une intervision et d'une supervision par l'équipe pédagogique.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Coachs déjà certifiés en coaching individuel ou coaching d'organisation par une Ecole de coaching.

**Direction Académique**

**Michel Giffard**

Professeur Adjoint, HEC Paris

**Durée**

15 jours en 5 modules  
1 session : octobre 2020

**Frais de formation\***

13 150 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
coaching@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Les déjeuners des jours de formation sont inclus, les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.  
**Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.**

## CERTIFICAT EXECUTIVE

## COACHING EXPERTISE &amp; PERFECTIONNEMENT

Ce programme vise à former des praticiens seniors du coaching en entreprise. Il permet aux participants de renforcer leur expertise, d'évaluer et de perfectionner leur pratique.

## OBJECTIFS

- **Confronter ses pratiques**, de manière pédagogique et progressive, dans une dimension multiculturelle
- **Renforcer ses compétences**, ses questionnements et son ouverture d'esprit
- **Bénéficier d'un accompagnement** individuel et collectif assuré par les intervenants et le coordinateur pédagogique du programme

## PROGRAMME

**Module 1 Les fondamentaux du coaching**

S'approprier le processus, les outils et l'entretien de coaching

**Module 2 Le champ de la personne**

Accompagner son client afin de l'aider à prendre conscience de sa cohérence personnelle, de son rapport au travail et de sa relation avec l'environnement

**Module 3 Le champ de la relation**

Approfondir la maîtrise des relations inter-individuelles sous des angles complémentaires, afin de concilier les recherches d'efficacité et de sérénité, de créativité et d'endurance

**Module 4 Le champ de la présence**

La principale différence entre deux coachs est leur qualité d'être et de présence

**Module 5 Le champ de l'équipe et de l'organisation**

L'équipe : passer du JE au NOUS, s'adapter aux degrés de maturité d'une équipe  
L'organisation : s'approprier collectivement les changements et les mener de l'intérieur dans une approche sociologique et systémique

**Module 6 Le choc des mondes et le champ de l'altérité**

Sortir de son environnement habituel pour voir, entendre, ressentir et goûter l'exercice du coaching dans d'autres univers et environnements organisationnels

**Module 7 Examen final devant un jury**

Mémoire et entretien de coaching

## PÉDAGOGIE

Le programme intègre les évolutions actuelles des entreprises, notamment leur internationalisation, ainsi que la diversité croissante de leurs composantes humaines. Dans chaque module, une journée de Master class en coaching permet à l'expert de mettre à profit son professionnalisme, dans une relation privilégiée avec chaque participant. Entre chaque session, les participants doivent mener une intervention bénévole de coaching individuel auprès d'une organisation. Chaque participant fera l'objet d'une supervision par l'équipe pédagogique.



## PROFIL DU PARTICIPANT

Ce programme s'adresse à la fois aux cadres dirigeants, aux managers à potentiel et aux DRH, aux consultants, formateurs et médiateurs ainsi qu'aux coachs déjà certifiés par une école de coaching.

**Direction Académique**

**Michel Giffard**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

**Durée**

22 jours en 7 modules  
2 sessions : avril et octobre 2020

**Frais de formation\***

15 990 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[coaching@hec.fr](mailto:coaching@hec.fr)

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Les déjeuners des jours de formation sont inclus, les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.

## CERTIFICAT EXECUTIVE

## COACHING FORMATION &amp; ENTRAÎNEMENT

Obtenir la capacité de pratiquer le coaching professionnel de manière fiable et performante.

Ce programme s'adresse aux professionnels débutant dans l'activité de coaching, il forme des praticiens du coaching en entreprise, afin de leur procurer les compétences nécessaires à la pratique fiable, sécurisée et performante du coaching professionnel en entreprise, sur les plans théorique, méthodologique, comportemental et déontologique.

## OBJECTIFS

- **Acquérir la posture**, les méthodes et les outils du coaching
- **Se connaître** pour connaître les autres
- **Comprendre l'entreprise** que vous accompagnez

## PROGRAMME

- Module 1 La découverte de l'activité de coaching**  
Spécificités, concepts de base, compétences nécessaires, limites
- Module 2 L'identification de ses ressources : la connaissance de soi et des autres**  
Devenir un acteur autonome dans un environnement complexe  
Développement identitaire et quête de sens
- Module 3 Le contexte de l'entreprise et l'ouverture à d'autres mondes**  
Le coaching : méthode de pilotage du changement et de maîtrise des interfaces
- Module 4 Les étapes et l'entretien de coaching**  
Le coaching centré sur la personne et sur l'équipe ou sur l'opérationnel et la solution
- Module 5 Les méthodes et les outils du coaching**  
L'approche systémique, jungienne et rogéienne, Gestalt, intuition...
- Module 6 Examen blanc et synthèse provisoire**
- Module 7 Le coaching collectif et d'équipe**  
Développer la performance collective vers des résultats opérationnels
- Module 8 Coaching et changements**  
Renforcer ses capacités personnelles dans son contexte opérationnel
- Module 9 La mise en œuvre du coaching dans l'entreprise et le passage à l'action**  
Réussir à faire acheter le coaching. Comment être choisi comme coach
- Module 10 Examen final devant un jury**  
Mémoire et entretien de coaching

## PÉDAGOGIE

La formation s'articule autour : d'apports conceptuels présentés à l'aide de mises en situation ludiques et participatives, de nombreux entraînements pratiques réalisés en "aquarium" ou en sous-groupes, des co-animations permanentes et témoignages de professionnels. À cela s'ajoutent l'élaboration progressive d'un projet individuel, un accompagnement personnalisé, un contrôle à mi-parcours et un examen final devant un jury.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Professionnels débutant dans l'activité de coaching : responsables des RH, consultants et formateurs en politique de changement, managers désireux de développer leurs compétences, spécialistes de la relation d'aide et médiateurs.



## Direction Académique

**Michel Giffard**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

## Durée

30 jours en 10 modules  
3 sessions : janvier, juillet et octobre 2020

## Frais de formation\*

17 590 €

## Contact

**Pour plus d'information**  
coaching@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Les déjeuners des jours de formation sont inclus, les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.



*“ L’expérience HEC Paris est un moment de partage, de rencontre, de relation et de changement qui m’ont permis de me mettre en question et qui m’ont changé pour toujours. ”*



*Mariam Leonidze Den Boer, Certificat Executive Direction Commerciale*

# Programmes courts

## MANAGEMENT GÉNÉRAL

- 76 Renforcer ses performances et son agilité de manager - **NOUVEAU**
- 77 Accompagner les équipes dans le changement
- 78 Manager en mode projet
- 79 Développer la haute performance

## STRATÉGIE & NÉGOCIATION / STRATEGY & NEGOTIATION

- 80 Business model innovation: odyssey 3.14 
- 81 Leading Strategies for Outstanding Performances 
- 82 Comprendre la Blockchain et ses opportunités - **NOUVEAU**
- 83 Manager une démarche stratégique au service de la performance
- 84 Mastering Strategic Negotiations - **NEW** 
- 85 Négociation & argumentation
- 86 Devenez stratège en négociation

## LEADERSHIP

- 87 Develop yourself as a Leader 
- 88 Développer son potentiel de leader - **NOUVEAU**
- 89 L'art de diriger
- 90 Leadership au féminin
- 91 L'influence transversale

## MARKETING & DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL / MARKETING & BUSINESS DEVELOPMENT

- 92 Vendre de la création de valeur à ses clients
- 93 Accélérer sa croissance avec les clients stratégiques
- 94 International Business Development 
- 95 Piloter sa direction commerciale
- 96 Réussir les ventes de projets complexes
- 97 Maîtriser le marketing digital
- 98 Innover : du design thinking aux clients
- 99 Concevoir de nouveaux business models, de nouvelles approches marketing
- 100 Piloter sa direction marketing
- 101 Marketing : de la stratégie à l'expérience clients

## FINANCE & CONTRÔLE DE GESTION

- 102 Maîtriser les fondamentaux de la finance
- 103 Maîtriser les fondamentaux du management de la performance
- 104 Finance pour dirigeants
- 105 Corporate Finance

## COACHING

- 106 Compétence coach : l'essentiel du coaching

## STRATÉGIE & NÉGOCIATION

- 107 Big Data et Data-Driven Strategy - **NOUVEAU**
- 108 Stratégies digitales - **NOUVEAU**

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

# RENFORCER SES PERFORMANCES ET SON AGILITÉ DE MANAGER

**NOUVEAU**

Renforcer ses talents de manager, optimiser sa relation managériale en toutes circonstances et fédérer les énergies de chacun. Disposer de l'ensemble des postures et techniques managériales selon le degré d'autonomie de chaque collaborateur pour une performance pérenne et un management éthique et humain.

Le rôle du manager devient de plus en plus complexe. Pour atteindre les objectifs clés de l'entreprise, les managers doivent prendre en compte simultanément les dimensions personnelle, relationnelle, collective et institutionnelle afin d'animer, engager et dynamiser chaque collaborateur ou contributeur.

## OBJECTIFS

- **Capitaliser sur son identité de dirigeant/manager** et les processus relationnels pour créer les conditions d'une progression individuelle et collective
- **Affirmer sa responsabilité de dirigeant/manager et «densifier» sa relation managériale**
- Savoir se placer avec discernement en **position d'écoute, d'animation, d'entraînement et de décision**
- **Renforcer sa capacité à percevoir** l'autre dans la dimension individuelle et collective
- S'ouvrir à de **nouvelles pratiques et postures managériales responsables** et les mettre en œuvre durablement

## PROGRAMME

Cette formation aborde deux postures managériales essentielles, chacune adaptée à un degré d'évolution différent du collaborateur.

**Focus 1** La posture d'entraîneur, permettant de mobiliser et renforcer la capacité et les performances de chacun.

**Focus 2** La posture de «coach» permettant la progression du collaborateur vers une autonomie totale.

## PÉDAGOGIE

La formation est composée : d'apports et d'exercices de simulation sur les entretiens clés du manager, d'exercices d'application à partir de cas réels, de grilles d'analyse, diagnostics et retours d'image sur les styles de management. Elle laisse une grande place aux échanges.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants ; managers fonctionnels et opérationnels ; cadres à haut potentiel se préparant à de nouvelles fonctions managériales, managers expérimentés désireux de renforcer leur relation managériale.

“

Formation tout à fait satisfaisante avec des éléments qu'on peut appliquer dès le retour. Pas que de la théorie qu'on classe seulement aux archives !”

**Thomas Kirchner**

Chef d'Unité

COMMISSION EUROPÉENNE

**Direction Académique**

**Christophe Schmalz**  
Chargé d'enseignement,  
HEC Paris Executive Education

**Durée**

5 jours en un module  
ou 3 + 2 jours en deux modules  
D'avril à décembre 2020

**Frais de formation\***

5 880 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
inter-inscription@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

## ACCOMPAGNER LES ÉQUIPES DANS LE CHANGEMENT

La capacité à mobiliser et accompagner les acteurs est un facteur clé du succès de la conduite des transformations. La réussite nécessite une intégration de son propre engagement, de ses convictions, et des interactions avec les parties prenantes. Cette formation associe les regards croisés de la sociologie, de l'approche systémique, de la gouvernance d'entreprise et de la relation managériale, afin de délivrer un référentiel complet.

## OBJECTIFS

- Développer sa posture, **renforcer son impact et se positionner**
- Mieux comprendre **les logiques des parties prenantes et les interactions**
- Savoir identifier **les déclinaisons stratégiques optimales** selon son contexte
- Mieux accompagner les personnes et les collectifs **pour une transformation pérenne et réussie**

## PROGRAMME

**Focus 1 Compréhension et diagnostic**

Mieux comprendre les logiques d'acteurs grâce à l'apport des sciences humaines, notamment : le sens d'un changement, les évolutions de culture et de valeurs, les comportements des acteurs, les interactions au sein d'un collectif

**Focus 2 L'accompagnement du changement**

Développer sa posture d'agent de la transformation : repenser son positionnement, ses clés de lecture, ses intentions, sa stratégie d'action

**Focus 3 Concrétisation et action**

Développer son impact pour faciliter les transformations, et intégrer la nature et la qualité des liens et des interactions

**Focus 4 Le pilotage du changement**

Savoir conduire et accompagner la transformation. Les différentes étapes : l'annonce, les impacts selon les acteurs, les choix stratégiques, la mise en œuvre, les indicateurs clés d'évaluation et de mesure, la communication

## PÉDAGOGIE

Ce programme propose une vision large du changement, par ses aspects sociologiques et systémiques, avant de se focaliser, progressivement, vers des approches comparées issues d'expériences réelles, des échanges à partir de situations concrètes des participants, puis des apports pratiques aux situations clés. Il est animé par différents experts, par des approches complémentaires.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants ; directeurs fonctionnels et opérationnels ; responsables de Business Unit et de filiale ; chefs de projet.

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les diners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer. Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



Cette formation nous permet de la mettre en pratique de façon rapide et ludique, quel que soit le milieu de travail dans lequel nous sommes amenés à évoluer. ”

**Xavier Desbrosse**  
Haut officier  
GENDARMERIE NATIONALE



**Direction Académique**  
**Christophe Schmaltz**  
Chargé d'enseignement,  
HEC Paris Executive Education

**Durée**

4 jours  
De juin à novembre 2020

**Frais de formation\***

5 050 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

**MANAGER EN MODE PROJET**

Pour répondre aux besoins constants d'évolution des entreprises, les missions transverses et les projets, focalisés sur le résultat à atteindre pour les bénéficiaires ou les utilisateurs, permettent une véritable création de valeur. Les managers sont conduits à des interactions permanentes et rapides avec des responsables de différents métiers, pour une mobilisation vers le but recherché.

## OBJECTIFS

- Positionner le projet comme **un puissant créateur de valeur**, en passant **d'une logique d'activité à une logique de résultat**
- Découvrir les clés et **particularités du management en mode projet**
- **Intégrer les nouvelles approches managériales** en mode projet
- Se doter des moyens nécessaires pour en **piloter la préparation et la réalisation**
- Approfondir **les fondamentaux des méthodes** pour planifier et piloter un projet avec succès, **et intégrer les imprévus et opportunités**
- **Détenir les clés du management transversal** pour répondre aux exigences des objectifs et des enjeux

## PROGRAMME

**Focus 1** Les différents modes projet et leur adéquation aux divers contextes

**Focus 2** Les incidences managériales du mode projet

**Focus 3** La mise en situation d'équipes en mode projet

## PÉDAGOGIE

Alternance de mises en situation, de témoignages, d'apports théoriques, de présentations d'outils, d'échanges d'expériences, et de mises en pratique.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Managers d'équipes transverses ou matricielles, responsables de programmes ou de projets, dirigeants chargés de désigner ou d'accompagner des responsables de missions transverses ou de projets.

**Direction Académique**

**Christophe Schmaltz**  
Chargé d'Enseignement,  
HEC Paris Executive Education

**Durée**

4 jours  
D'avril à décembre 2020

**Frais de formation\***

5 050 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les diners éventuels ne sont pas compris.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

# DÉVELOPPER LA HAUTE PERFORMANCE

La performance est un paramètre essentiel à la pérennité et au développement de l'entreprise. La haute performance durable intègre nécessairement l'éthique et l'humain. Quelle performance ? Pour quelle organisation ? Cette formation vous offre une vision globale du concept de performance pour progressivement focaliser sur les sous-jacents opérationnels et contextuels.

## OBJECTIFS

- Intégrer **les impacts humains et organisationnels** du développement d'un haut niveau de performance pérenne
- **Gagner en flexibilité et en agilité**
- **Développer ses facultés de lecture immédiate des situations**, d'analyse en cycles très courts, de lucidité et de résilience
- Repenser son entreprise ou son unité **pour viser la haute performance durable**
- Faire évoluer en cohérence **les dimensions personnelles, relationnelles et organisationnelles**

## PROGRAMME

**Focus 1 Diagnostic**

Redéfinir son cœur de métier et cerner les leviers classiques de la performance

**Focus 2 Découverte du potentiel de la haute performance**

Entrer dans la haute performance en développant ses compétences d'analyse et d'interaction et en enrichissant son rôle de manager

**Focus 3 Pilotage**

Équilibres managériaux et systèmes fonctionnels de l'entreprise

**Focus 4 Valorisation**

Approfondir ses compétences de diagnostic en intégrant les niveaux personnels, relationnels et organisationnels dans une même dynamique et créer son plan d'action individuel d'optimisation de ses potentiels

## PÉDAGOGIE

La méthode, très interactive, alterne des apports techniques et théoriques : autodiagnostic, simulations, applications. Élaboration d'un plan d'ajustement personnel et collectif pour sa propre structure.

Ce programme est animé par différents experts apportant des angles de vue complémentaires et des témoignages de haute performance.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants d'entreprise ou de centre de profit ; dirigeants fonctionnels et opérationnels.

“

Très bonne formation permettant de prendre du recul et de s'ouvrir l'esprit grâce aux différents focus abordés. Permet une remise en cause des pratiques managériales actuelles et une réflexion sur ce que nous devons améliorer dans nos rapports avec les collaborateurs.”

Anass Thami

Managing Director

KUEHNE-NAGEL SAS

i

**Direction Académique****Christophe Schmaltz**Chargé d'enseignement,  
HEC Paris Executive Education**Durée**

4 jours

De mai à décembre 2020

**Frais de formation\***

5 050 €

**Contact****Pour plus d'information**  
inter-inscription@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.

Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## EXECUTIVE SHORT PROGRAM

**BUSINESS MODEL INNOVATION: ODYSSEY 3.14** 

Too often, innovation is looked at from the restrictive angle of products, services, processes or technology. Business model innovation, however, offers a comprehensive approach to innovation, based on an alternative view of strategy and by questioning rules of the game.

The Odyssey 3.14 approach, developed at HEC Paris after over ten years of research, consulting and teaching, combines innovation and strategy. Based on the 3 pillars that make up the business model, this approach suggests 14 directions to explore in order to invent or reinvent a business model.

## OBJECTIVES

- Distinguish between different types of **innovation**
- **Understand** what a **business model** is and how it can be used as a framework for strategy formulation
- Discover and apply the Odyssey 3.14 conceptual tools to create **new business models**
- **Evaluate the inherent difficulties** in strategic innovation and understand how to create a culture that allows them to be offset

## PROGRAM

**Focus 1 What is a business model**

The analysis of the 3 components of a business model (value proposition, value architecture and profit equation) provides a comprehensive understanding of a company's strategy and the basis for a new approach to innovation

**Focus 2 14 directions for exploration**

After a presentation of the 14 directions, illustrated by numerous examples, participants will apply the tools in a workshop setting

**Focus 3 Make it happen!**

Implementing innovation in firms is challenging. The objective is to help participants find their own ways of developing a supportive culture for innovation – from ideation, idea selection and experimentation to implementation.

## LEARNING METHODS

- Numerous examples
- Individual exercises based on the participant's business context
- Case studies
- A workshop (participants will have to invent a new business model in a limited time frame, using the Odyssey 3.14 tools and examples)
- Sharing experience with other participants

## PARTICIPANT PROFILE

CEOs and Business Unit Managers; Heads of Innovation; Heads of Strategic Marketing and Heads of R&D.



GLOBAL NETWORK FOR  
ADVANCED MANAGEMENT

For more information:  
[advancedmanagement.net](http://advancedmanagement.net)

This program is eligible for the Global Network for Advanced Management (GNAM) Certificate of Excellence in Global Business, which allows Executives to choose from over 150 courses offered by 20 member schools and representing a total of 15 training days.

**Academic Directors**

**Laurence Lehmann-Ortega**  
Affiliate Professor, HEC Paris

**Hélène Musikas**  
Affiliate Professor, HEC Paris

**Duration**

3 days  
2 sessions between  
June and December 2020

**Tuition fees\***

€ 4,890

**Contact**

For more information  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT.  
Including lunch but excluding dinners and accommodation.  
Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## EXECUTIVE SHORT PROGRAM

LEADING STRATEGIES FOR OUTSTANDING PERFORMANCES 

How do firms remain competitive in a business environment which is becoming increasingly complex, turbulent and global? Firms that create superior value for their shareholders and stakeholders have a clear vision of where and how they want to compete. It is therefore the responsibility of senior leaders to both shape that vision and turn it into a business reality.

## OBJECTIVES

- **Obtain a clear view** of the key economic and leadership factors that drive global transformation
- **Acquire the necessary tools** to analyze the competition and develop the core skills needed to achieve sustainable competitive advantage
- **Assess strategic options** and alternative modes of growth and design effective action plans

## PROGRAM

**Focus 1 Market forces and competition**

Assessing the forces that shape them

**Focus 2 Specific resources and capabilities**

Nurturing the ability of your company to yield sustainable competitive advantage

**Focus 3 Personal and organizational leadership**

Acquire a deeper understanding of the strengths and weaknesses of your leadership style

**Focus 4 Addressing disruption around and/or in your industry**

Responding to disruption and identifying opportunities to disrupt

## LEARNING METHODS

Highly interactive and varied learning methods such as situational role-plays, real-life case studies and the (confidential) examination of data on participants' own leadership styles play a key role throughout the program. The diversity of our learning approach facilitates dynamic knowledge acquisition and enables participants to enhance their decision-making skills and, perhaps more importantly, their judgment.

## PARTICIPANT PROFILE

Participants typically have 15 or more years of management experience and are part of a team determining the strategic direction of their company : company owners, middle size company Managers, Industry plant Managers, Regional Directors or Country Managers of organizations, FMCG Brand Manager and CEOs, Senior executives of major corporations who are one or two levels from CEO; Senior Managers who are, or soon will be, responsible for developing and implementing strategy in their organization.



GLOBAL NETWORK FOR  
ADVANCED MANAGEMENT

For more information:  
[advancedmanagement.net](http://advancedmanagement.net)

This program is eligible for the Global Network for Advanced Management (GNAM) Certificate of Excellence in Global Business, which allows Executives to choose from over 150 courses offered by 20 member schools and representing a total of 15 training days.

**Academic Director**

**Roger Hallowell**  
Adjunct Professor, HEC Paris

**Duration**

5 days  
November 2020

**Tuition fees\***

€ 7,880

**Contact**

For more information  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT.  
Including lunch but excluding dinners and accommodation.  
Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

PROGRAMME COURT EXECUTIVE

NOUVEAU

## COMPRENDRE LA BLOCKCHAIN ET SES OPPORTUNITÉS

Comprendre les principaux piliers de la technologie et les fondamentaux de la Blockchain, afin de déterminer comment la Blockchain peut dynamiser son modèle économique et créer de la valeur.

Destinée à un public très large de dirigeants et cadres d'entreprises, la conférence permettra de comprendre pourquoi le Bitcoin n'est qu'une des applications de ce qui constitue une véritable nouvelle technologie avec la Blockchain. Les multiples secteurs (Industrie, Finance, Services ...), pays développés et surtout émergents utilisant la Blockchain seront évoqués.

### OBJECTIFS

- **Maitriser les fondamentaux** de la Blockchain
- **Identifier les initiatives d'entrepreneuriat** qui pourraient être lancées par l'utilisation croissante de la Blockchain
- Comprendre **les différentes étapes** de mise en place d'une Blockchain
- Bénéficier d'apports **d'expérience de professionnels et startups**

### PROGRAMME

**Focus 1 Fondamentaux : Comprendre les fondamentaux de la Blockchain**

**Focus 2 Mise en pratique : Travail sur des cas d'usage**

**Focus 3 Interventions de Guest Speakers de différents secteurs**

**Focus 4 Application concrète pour votre société ou vos besoins**

### PÉDAGOGIE

Le séminaire d'une journée sera basé sur l'approche suivante :

- Fournir aux participants les concepts de base de la Blockchain
- Démystifier les termes techniques de la Blockchain et partager une boîte à outils ludique
- Etudier des cas réels et récents de secteurs ayant déjà expérimenté la Blockchain
- Expliquer comment la Blockchain transforme les entreprises et créé de nouvelles opportunités
- Inviter des experts d'entreprises utilisant déjà la Blockchain ou des consultants.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants et cadres d'entreprises, responsables de Business Units, créateurs d'entreprises, responsables d'entreprises ou de services publics, personnes travaillant à l'exportation sur les marchés émergents.

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.

Les déjeuners des jours de formation sont inclus.

Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.

Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

“

La Blockchain permet de mettre en contact le consommateur avec toute la filière du producteur au distributeur. La Blockchain nous assure une meilleure performance économique en même temps que le respect de la propriété des données. Le potentiel d'utilisation et d'application est immense ”

**Emmanuel Delerm**

Directeur du Programme  
Blockchain de Carrefour

i

#### Direction Académique

**Patrick Legland**  
Professeur Affilié, HEC Paris

#### Duration

1 jour  
Janvier 2020

#### Frais de formation\*

1 320 €

#### Contact

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

# MANAGER UNE DÉMARCHE STRATÉGIQUE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE

Maîtriser la démarche stratégique et l'innovation stratégique pour une prise de décision pertinente et différenciante. Disposer d'une solide méthodologie de déploiement et d'un processus d'accompagnement efficace, pour réussir les transformations de ses organisations au service d'une création de valeur valorisée par ses clients.

A l'issue du programme, les participants disposeront d'une réelle compréhension des liens et interactions entre environnements concurrentiels/stratégie/Organisation. Ils seront à même de mener une solide réflexion stratégique, tout autant que de conduire avec succès un programme de changement.

## OBJECTIFS

- Comprendre **les évolutions des environnements concurrentiels**, leurs impacts sur les règles de compétitivité et sur les organisations.
- **Savoir évaluer le niveau de réponse des organisations** au regard des enjeux présents et futurs. Identifier des gisements de progrès en termes d'efficacité et/ou de création de valeur.
- Identifier et évaluer **le champ des possibles stratégiques**, décider des stratégies par activité et de développement dédié.
- Comprendre l'importance du management stratégique, s'appropriier les meilleures pratiques.
- Construire une stratégie de changement, **manager et piloter les améliorations** identifiées, construire un plan de déploiement stratégique efficient.

## PROGRAMME

**Focus 1** La démarche stratégique

**Focus 2** L'analyse des environnements concurrentiels

**Focus 3** L'analyse et le diagnostic de la capacité stratégique interne

**Focus 4** L'innovation stratégique et ses différentes composantes au service de la création de valeur

**Focus 5** L'analyse des choix possibles et la prise de décision stratégique

**Focus 6** Le management stratégique

**Focus 7** Stratégie de changement et conduite du changement

## PÉDAGOGIE

L'appropriation des concepts est facilitée par chacun des thèmes abordés, centré d'une part, sur le comment faire au travers d'apports méthodologiques, d'outils et d'apprentissage en groupe, d'autre part, la pédagogie qui se veut particulièrement interactive pour répondre aux problématiques des participants, la formation est complétée par des transferts d'expérience et de bonnes pratiques tout au long du programme.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Hauts potentiels – Cadres – Cadres supérieurs – Membres du CODIR – Dirigeants.



### Direction Académique

**Patrick Provenzano**

Chargé d'enseignement,  
HEC Paris Executive Education

### Durée

4 jours

2 sessions ; juin et octobre 2020

### Frais de formation\*

5 050 €

### Contact

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Les déjeuners des jours de formation sont inclus.  
Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## EXECUTIVE SHORT PROGRAM

## MASTERING STRATEGIC NEGOTIATIONS



NEW

This program is a comprehensive crash course in negotiation strategy that fast-tracks participants from foundational to advanced negotiations in three days. Participants will acquire cutting-edge negotiation techniques to analyze, prepare for, and execute complex deals across most industries. This results-driven, hands-on negotiation skills incubator uses a combination of teaching tools with 360-degree feedback in order to customize the learning experience to the seniority and professional responsibilities of the participants.

## OBJECTIVES

- **Develop an innovative How To Guide** to succeed in complex, high-stakes negotiations
- **Learn to apply this negotiation roadmap** to the specifics of each deal
- Understand how the economics of a deal affect **the opportunities to negotiate or walk away**
- **Control the negotiation process** by anticipating and influencing the actions of your counterparts
- **Polish your negotiation style** by identifying your strengths, weaknesses and auditing your intuition

## PROGRAM

**Theme 1 Mastering the foundations of negotiation**

Valued based strategy and the fundamentals of negotiation, distributive versus integrative negotiations. Logic and the principles of argumentation.

**Theme 2 Excelling in complex deals**

Advanced integrative negotiations, negotiation via agents and the principal-agent problem, unethical behavior, integrative instruments, Pareto-efficient deals.

**Theme 3 Negotiating in challenging contexts**

Dispute resolution, emotions, cross-cultural negotiation, e-negotiation, coalitional games, intra/intergroup negotiation, time pressure and temporal dynamics.

## LEARNING METHODS

- A comprehensive class in an accelerated format to fast-track competency training in negotiation
- Highly experiential, customized learning with hands-on simulations, teamwork, and 360-degree feedback
- A multi-method approach:
  - rigorous economic and game theoretical analysis
  - an insightful behavioral playbook from social psychology
  - principles of applied logic to enhance argumentation techniques.

**The negotiation techniques discussed during the program can be applied immediately to real-world situations.**

## PARTICIPANT PROFILE

Executives (from any industry, firm, and functional area) or government officials with varying levels of negotiation expertise ; no formal educational requirements other than a working knowledge of English and basic familiarity with present value calculations.



This program is eligible for the Global Network for Advanced Management (GNAM) Certificate of Excellence in Global Business, which allows Executives to choose from over 150 courses offered by 20 member schools and representing a total of 15 training days.

**For more information:**  
[advancedmanagement.net](http://advancedmanagement.net)

**Academic Director**

**Gonçalo Pacheco de Almeida**  
Associate Professor, HEC Paris

**Duration**

3 days

**Tuition fees\***

€ 4,890

**Contact**

**For more information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT.  
Including lunch but excluding dinners and accommodation.  
Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

## NÉGOCIATION & ARGUMENTATION

Maîtriser les outils et les attitudes pour convaincre ses interlocuteurs et réussir ses négociations. Cette formation s'adresse aux managers et aux dirigeants dans leurs relations d'affaires, hiérarchiques, transversales ou sociales.

Qu'est-ce qui fait réussir ou échouer une négociation ? Après en avoir analysé les causes et compris les leviers, c'est par un entraînement intensif, avec des mises en situation, que les participants progressent.

### OBJECTIFS

- **Dégager les facteurs de réussite** et d'échec d'une négociation
- Identifier **ses points forts et ses points faibles** de négociateur
- **Acquérir les bons réflexes** pour mieux questionner, écouter, argumenter et réfuter

### PROGRAMME

**Focus 1 La préparation de la négociation**

Critères de réussite d'une négociation : les 10 facteurs les plus sensibles

**Focus 2 Le canevas et les trois temps forts de la négociation :**

**consulter, confronter, concrétiser**

Les techniques de questionnement et de reformulation, l'écoute active, les techniques d'argumentation, les issues possibles d'une négociation

**Focus 3 Définir la marge de manœuvre**

Notions de maximum, minimum, plan B

Concessions et contreparties, tactiques pour manœuvrer : s'affirmer, argumenter, réfuter les objections

**Focus 4 Construire un bon compromis**

Les habiletés pour concrétiser l'accord et préserver la qualité d'adhésion  
Savoir conclure, même en situation d'impasse

### PÉDAGOGIE

Le programme propose un véritable entraînement selon une progression parfaitement rodée. Six cas variés de négociation permettent de répondre à l'essentiel des attentes. Ils font l'objet d'une simulation vidéo, de débriefings précis et approfondis, d'enseignements tirés. L'ouvrage "Les fondamentaux de la négociation" (ESF), fourni en fin de programme, offre une première étape de réactivation des acquis.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Managers et dirigeants ayant à mener des négociations, d'affaires, de management, commerciales (vente et achat) et des négociations dans le domaine social.

**Fiche inventaire CNCP n° 3559 - Programme éligible au CPF - code 235983**

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

**Direction Académique**

**Lionel Bellenger**

Chargé d'enseignement,  
HEC Paris Executive Education

**Durée**

4 jours  
De juin à décembre 2020

**Frais de formation\***

5 050 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

## DEVENEZ STRATÈGE EN NÉGOCIATION

Apprendre à maîtriser les situations difficiles de négociation.

Comment se sortir des impasses ou des tensions à risque conflictuel ?  
La solution se trouve souvent dans les choix tactiques et stratégiques.

Ce programme apporte les clés d'un meilleur discernement des enjeux et des rapports de force, pour devenir un fin stratège, sachant sortir ses atouts au bon moment.

## OBJECTIFS

- **S'entraîner à l'analyse des critères** pour choisir une stratégie
- **Apprendre à maîtriser les conduites stratégiques** pour construire un accord
- **Identifier les jeux d'alliance et les mécanismes** de négociation en groupe

## PROGRAMME

**Focus 1 Se comporter en stratège : l'art d'anticiper**

Les différentes conduites stratégiques, enseignements de Sun Tzu  
Les tactiques associées à chaque stratégie  
Comment estimer les rapports de force et les risques d'impasse ou d'échec

**Focus 2 Décrypter le contexte et les enjeux d'une négociation**

Etude des jeux d'acteurs, du bon moment pour orienter la négociation, des bonnes pratiques pour conduire la négociation  
Comment construire sa marge de manœuvre : les notions de maximum, minimum et repli  
Différencier concessions et contreparties

**Focus 3 Définir sa conduite stratégique**

Les critères permettant de choisir la meilleure stratégie  
Comment prendre l'initiative de concrétiser pour faire aboutir une négociation  
Le passage en force est-il compatible avec la négociation ?  
Comment appliquer l'approche stratégique à la négociation de groupe

## PÉDAGOGIE

Le programme alterne réflexions en groupe, exposés courts, simulations et partages d'expériences. Trois études de cas de négociations difficiles sont traitées. Les débriefings permettent de dégager des outils utiles pour se construire un comportement de stratège en négociation.

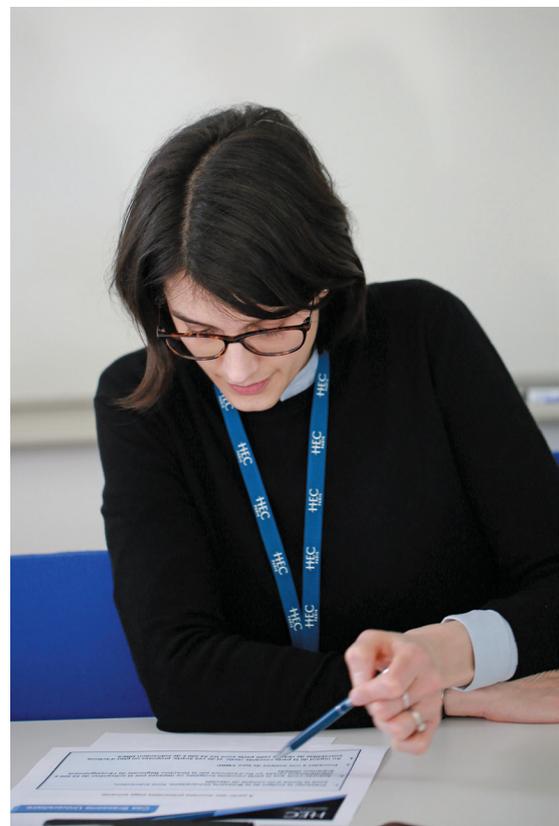
## PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants d'entreprise ou de centre de profit ; directeurs fonctionnels et opérationnels ; DRH et responsables de la formation.

**Fiche inventaire CNCP n° 3560 - Programme éligible au CPF - code 236836**

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus.  
Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

**Direction Académique**

**Lionel Bellenger**  
Chargé d'enseignement,  
HEC Paris, Executive Education

**Durée**

2 jours  
De juin à novembre 2020

**Frais de formation\***

3 550 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

## EXECUTIVE SHORT PROGRAM

**DEVELOP YOURSELF AS A LEADER** 

To get the best from their business and their teams, Executives and Managers must know how to get the best from themselves. This program approaches leadership as a process and will enable Executives and Managers to develop the skills to lead effectively in their current roles and throughout their careers.

## OBJECTIVES

- **Fine-tune your leadership skills** and share your vision
- **Develop the ability to lead people** and teams in complex environments
- **Set up your own leadership development agenda** for self-improvement

## PROGRAM

Achieving high performance objectives in an increasingly complex environment and during major transformations requires enhanced leadership skills. You, as a leader, must continually align yourself, your teams and organization with your shared purpose.

**Focus 1 Assess your leadership style, your goals and your motivation**

Go from the big picture of your company context to your own leadership preferences

**Focus 2 Optimization**

Maximize your personal performance levels and those of your teams during periods of major organizational transformation

**Focus 3 Action plan**

Develop a personal action plan for self-improvement in order to enhance your leadership skills

## LEARNING METHODS

The highly interactive nature of the program engages participants in a deep and personal reflection process that allows aspects of their leadership styles and preferences to surface. It includes 360° feedback, emotional intelligence, experiential learning, case studies, lectures, and action planning.

## PARTICIPANT PROFILE

Executives and senior managers who are preparing to take on greater leadership responsibilities.



GLOBAL NETWORK FOR  
ADVANCED MANAGEMENT

For more information:  
[advancedmanagement.net](http://advancedmanagement.net)

This program is eligible for the Global Network for Advanced Management (GNAM) Certificate of Excellence in Global Business, which allows Executives to choose from over 150 courses offered by 20 member schools and representing a total of 15 training days.

**Academic Director**

**Stéphane Lhuillier**  
Associate Professor,  
HEC Paris Executive Education

**Duration**

2 sessions between  
June and December 2020

**Tuition fees\***

€ 4,890

**Contact**

For more information  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT.  
Including lunch but excluding dinners and accommodation.  
Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

PROGRAMME COURT EXECUTIVE

NOUVEAU

## DÉVELOPPER SON POTENTIEL DE LEADER

Prendre conscience de son potentiel, de ses talents, et de son inventivité. Construire son leadership, renforcer sa vision, accroître sa réactivité et son impact permettent de prendre toute sa place au cœur des dynamiques de l'entreprise.

### OBJECTIFS

- **Mieux connaître** les mécanismes de l'impact personnel
- **Revisiter son potentiel**, ses ressources personnelles et **mettre en évidence** les fondements de son autorité naturelle
- **Élargir son champ des possibles** et optimiser sa valeur ajoutée
- Affiner sa lecture de l'environnement pour être l'auteur et l'acteur de son **positionnement optimal dans l'évolution de l'entreprise**

### PROGRAMME

Ce programme s'appuie sur deux fondements de son impact personnel pour faire autorité : «moi et moi-même», «moi et mon environnement (les autres et l'entreprise)».

#### Focus 1 Revenir à l'essentiel et retrouver ses fondamentaux

Ouvrir l'horizon de ses choix et laisser parler ses désirs  
Retrouver une détermination accrue

#### Focus 2 Transformer ses intentions en actions

Enrichir sa vision du futur et la faire partager  
Renforcer son leadership par une perception nouvelle de son environnement  
S'entraîner à la prise de risque et construire une vision partagée

### PÉDAGOGIE

Une suite de séquences interactives qui permet à chacun de s'éprouver dans des contextes inhabituels, de se découvrir et de découvrir les autres. Alternance de temps de groupe en plénière, d'ateliers en sous-groupes ou de recherche personnelle.

Une approche dynamique : les compétences essentielles au leader sont développées, en condition réelle, par les techniques d'animation. Le fond et la forme des échanges entre les participants font partie intégrantes de la formation. Dans ce programme, le rôle joué par "les autres" est considérable : rencontre entre pairs, miroir renvoyé par un autrui bienveillant.

**Il est fortement recommandé aux participants de résider au Château pendant la durée du programme et d'en faire la demande dès l'inscription. Ceci renforce considérablement le bénéfice et l'impact du travail qui s'y fait.**

### PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants, cadres désireux de mettre en lumière leur potentiel et de l'affirmer, cadres à haut potentiel se préparant à de nouvelles responsabilités.



#### Direction Académique

**Christophe Schmaltz**  
Chargé d'enseignement,  
HEC Paris Executive Education

#### Durée

2 + 3 jours en deux modules  
ou 5 jours d'affilée  
Entre mars et novembre 2020

#### Frais de formation\*

5 880 €

#### Contact

Pour plus d'information  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Les déjeuners des jours de formation sont inclus.  
Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

## L'ART DE DIRIGER

Cultivez vos talents de dirigeant ! Une immersion complète dédiée aux chefs d'entreprise et cadres expérimentés. Le temps de prendre du recul et de réfléchir à son évolution professionnelle et personnelle dans un environnement propice à l'introspection et à l'ouverture.

## OBJECTIFS

- **Prendre de la hauteur** par rapport à ses responsabilités et **enrichir sa mission**
- **S'approprier des compétences** de management et de leadership **immédiatement opérationnelles**
- S'entraîner à **convaincre, dynamiser et animer**
- **Partager son expérience avec ses pairs** et renforcer son réseau professionnel

## PROGRAMME

**Focus 1 Gagner en ouverture**

Le Dirigeant dans son environnement. Pédagogie créative, basée sur les perceptions et la sensibilité. Développement de son impact, centrage sur le sens de sa mission, éveil de l'intelligence collective, gestion du stress et de son équilibre de vie, etc.

**Focus 2 Revisiter l'essentiel**

Le Dirigeant dans sa profession. Prise de conscience de ses talents et de son potentiel, maîtrise de ses priorités, gestion des tensions et conflits et définition d'un plan d'action individuel

## PÉDAGOGIE

Pour garantir un apport opérationnel à court terme, le parcours est ajusté aux besoins de chacun par un entretien téléphonique préalable.

Des activités en matinée et en soirée font partie intégrante de la formation :

- Activités "équilibre de vie et bien-être" : éveil énergétique
- Animations et conférences en fin de journée : activités complémentaires et conférences thématiques dont "gestion du sommeil et du stress"

Une journée annuelle différée permet d'assurer la pérennité des acquis et de compléter les apports. Cette journée est ouverte à l'ensemble des promotions du programme depuis sa création (en juillet 2005).

**FORFAIT COMPLET**

L'inscription à l'Art de diriger inclut :

- La participation aux modules pédagogiques (4 jours + une journée différée)
- La participation aux animations et conférences en soirée et aux activités "équilibre et bien-être"

**Ce programme est proposé uniquement en formule résidentielle.**

## PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants ; chefs d'entreprise, cadres dirigeants, cadres expérimentés, désirant une forte prise de recul sur leur quotidien.

\* Frais de formation : prix nets, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les frais résidentiels comprennent les frais d'hébergement (3 nuitées), les dîners (3) et les déjeuners (5). Pour le bon déroulement de la formation, un séjour en résidentiel est obligatoire.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

**Direction Académique**

**Christophe Schmaltz**  
Chargé d'enseignement,  
HEC Paris Executive Education

**Durée**

4 jours + 1 journée de rappel  
De juillet à novembre 2020

**Frais de formation\***

Frais de formation : 5 480 €  
Frais résidentiels (obligatoires) : 900 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

## LEADERSHIP AU FÉMININ

Formations spécifiquement dédiées aux femmes pour permettre une prise de recul, un échange entre pairs et l'obtention de clés opérationnelles, afin de gagner en sérénité et en efficacité.

## OBJECTIFS

- **Prendre confiance en leurs forces** pour booster leur évolution professionnelle
- **Prendre conscience des freins internes** et s'entraîner entre pairs à les dépasser
- **Se motiver ensemble** : que cet atelier soit un espace de co-développement, de partage d'une même culture, d'un même savoir-faire, de mêmes "clés de succès"

## PROGRAMME

10 ateliers "Au Féminin" sont proposés au choix :

**Atelier 1****Convaincre et influencer... au féminin !**

Donner une image forte de soi et convaincre instantanément

**Atelier 2****Se mettre en avant et gagner en charisme**

Soigner son magnétisme, jouer sur les bons ressorts

**Atelier 3****Adopter une posture de leader**

Expérimenter la posture de leader, donner une image forte de soi en développant sa diversité

**Atelier 4****Oser dire et savoir entendre**

Maîtriser l'art du feedback : gagner du temps, de la sérénité, de l'efficacité, et renforcer la confiance, en osant faire et recevoir des feedbacks !

**Atelier 5****Capter l'attention de ses interlocuteurs en quelques phrases**

Apprendre à raconter son histoire, son métier, sa société, son projet, à convaincre et emporter l'adhésion en maîtrisant l'art du storytelling

**Atelier 6****Gérer les personnalités difficiles et les émotions fortes**

Retourner ses interlocuteurs conflictuels avec agilité

**Atelier 7****Oser aborder et se rendre visible**

Développer le lâcher-prise, ouverture, agilité, implication et assertivité pour passer à l'action sans inhibition

**Atelier 8****Savoir dire non**

S'entraîner à être assertive, à dire non de manière constructive pour gagner en sérénité, disponibilité et efficacité professionnelle

**Atelier 9****Réagir face aux stéréotypes de genre**

S'entraîner à réagir instantanément face à des attitudes sexistes et à convaincre des personnes opposées, sceptiques, indécises sur son intérêt

**Atelier 10****Manager une équipe vers la réussite**

Recevoir des retours miroir sur son style managérial et s'entraîner à fixer des objectifs, recadrer, motiver, pour passer pleinement du faire au faire faire

“

Une réelle valeur ajoutée par rapport aux autres formations sur le Leadership : beaucoup de pratique à travers des exercices d'improvisation, mises en situation... dans une totale bienveillance! On sort totalement du cadre théorique pour se concentrer sur nous, nos blocages intérieurs. Je conseille de suivre l'intégralité des ateliers : d'un mois à l'autre les exercices semblent tous beaucoup plus faciles, on se sent vraiment à l'aise.”

Céline BLANC

Anciennement Store Manager

**Durée**

1 jour par atelier  
D'avril à décembre 2020

**Frais de formation\***

1 330 € (par atelier)

**Contact**

**Pour plus d'information**  
inter-inscription@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les diners éventuels ne sont pas compris. Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer. Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## PÉDAGOGIE

Par des exercices d'improvisation théâtrale (gagner en lâcher-prise, en assertivité et en rebond) et de jeux de rôles (capacité à convaincre et influencer, prendre le lead, oser, se mettre en avant, gérer l'imprévu, networker, raconter une histoire etc.), vous apprenez dans l'action et l'expérimentation à développer votre leadership et bénéficiez de feedbacks individualisés.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Femmes occupant des postes à responsabilités en entreprise pour permettre une prise de recul, un échange entre pairs.

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

## L'INFLUENCE TRANSVERSALE

*Faire autorité sans user de son pouvoir hiérarchique.*

Les organisations transverses, matricielles ou en mode projet imposent au dirigeant d'être reconnu comme leader naturel pour obtenir la pleine coopération des contributeurs.

Cette posture nécessite d'affiner sa perception du fonctionnement collectif et requiert des comportements relationnels adaptés.

### OBJECTIFS

- Revisiter ses croyances sur l'exercice du pouvoir dans l'organisation
- Prendre conscience de sa posture d'influenceur et de son impact personnel
- Expérimenter son leadership de manière forte et décalée
- Disposer d'une nouvelle palette de compétences pour asseoir une autorité reconnue des collaborateurs ou des contributeurs
- Découvrir de nouveaux leviers puissants de mobilisation

### PROGRAMME

**Focus 1 L'autorité sans le pouvoir hiérarchique**

Les comportements et postures de vie favorisant l'autorité naturelle, et le positionnement au centre de l'action

**Focus 2 Développer des grilles de lecture fine de son environnement**

Prêter attention aux «signaux faibles»

**Focus 3 Expérimentation grandeur nature**

Expérience vécue en situation réelle, dans un haras, par une interaction avec des chevaux. Débriefing des expériences et ancrage des acquis de la journée

**Focus 4 Déploiement de ses talents personnels**

Prise de conscience de ses talents d'influenceur, mise en situation des moments clés d'une équipe transversale : prise de contact, proposition des enjeux, positionnement du dirigeant

**Focus 5 Adaptation des acquis à son propre contexte**

### PÉDAGOGIE

La 3<sup>e</sup> journée est totalement dédiée à une approche expérientielle forte : l'entraînement comportemental avec un cheval. Chaque participant vit une activité d'influence en situation réelle : comment obtenir la coopération, sans aucune coercition, d'un contributeur puissant, expert de la communication non verbale (le cheval) ? Les autres journées sont constituées d'apports interactifs et d'échanges, ainsi que de mises en situation concrètes des étapes clés du positionnement du dirigeant d'équipe transversale.

**Il est fortement recommandé aux participants de résider au Château pendant la durée du programme et d'en faire la demande dès l'inscription. Ceci renforce considérablement la prise de hauteur, l'impact et le bénéfice de la session.**

### PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants, «managers de managers», dirigeants d'équipes transverses, matricielles ou de projet ; cadres à haut potentiel désireux d'évoluer de la posture d'expertise à la posture de leader.

**Direction Académique****Christophe Schmaltz**

Chargé d'enseignement,

HEC Paris Executive Education

**Durée**

4 jours

Entre mai et septembre 2020

**Frais de formation\***

5 050 €

**Contact****Pour plus d'information**

inter-inscription@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer. Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

# VENDRE DE LA CRÉATION DE VALEUR À SES CLIENTS

Développer son business grâce à des propositions de valeur clients percutantes.

Comment, au sein des Directions Marketing et Commerciales, renforcer et valoriser l'unicité de ses offres, les argumenter et négocier de façon performante et mesurer la valeur avec des métriques appropriées ?

Ce programme éclaire avec puissance le concept de valeur pour le client avec une approche croisée du concept : marketing, commerciale et gestion.

## OBJECTIFS

- Définir “la création de valeur pour le client”, savoir se poser non plus en vendeur de produits et services, mais comme conseiller en création de valeur
- Communiquer efficacement la valeur créée pour le client et pour l'entreprise et savoir en tirer le bénéfice dans sa politique de prix
- Evaluer la création de valeur grâce à des outils financiers

## PROGRAMME

**Focus 1** Concept de création de valeur clients: la matrice de co-crédation de valeur. De la promesse à la preuve

**Focus 2** Conduite de l'entretien de négociation en création de valeur client

**Focus 3** Traduction sur le plan financier de la valeur créée pour son client et pour son entreprise, et l'évaluation du retour sur investissement avec et pour le client

## PÉDAGOGIE

Un cas fil rouge utilisé sur l'ensemble du parcours pour alterner avec efficacité théorie et pratique et faciliter l'ancrage des concepts abordés.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Directeurs et responsables commerciaux, ingénieurs d'affaires et responsables grands comptes, directeurs et responsables marketing cherchant à optimiser leur offre et comprendre l'aval commercial et gestion.

Fiche inventaire CNCP n° 3258 - Code CPF : 237410



### Direction Académique

**Cécile Viniane**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

### Durée

3 jours  
D'avril à novembre 2020

### Frais de formation\*

4 060 €

### Contact

Pour plus d'information  
inter-inscription@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Les déjeuners des jours de formation sont inclus.  
Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

**ACCÉLÉRER SA CROISSANCE AVEC LES CLIENTS STRATÉGIQUES**

Développer un business pérenne et profitable avec les clients stratégiques (Key Accounts). Ce programme apporte aux Key Account Managers des clés stratégiques et pratiques qui permettent de décrypter la stratégie de son client, identifier ses besoins latents et les opportunités de croissance, pour dynamiser de façon profitable sa relation Grands Comptes.

**OBJECTIFS**

- **Identifier ses clients stratégiques et définir sa stratégie** pour croître avec eux
- **Négocier la co-crédation de valeur** avec les Grands Comptes.
- **Acquérir des méthodes de travail pertinentes** pour réussir avec les Grands Comptes, à la fois sur le plan stratégique et opérationnel.

**PROGRAMME****Module 1 Stratégie de croissance avec les Grands Comptes**

*Eléments financiers et enjeux juridiques dans la relation avec les clients stratégiques  
Le plan Grands Comptes*

**Module 2 Retour sur les plans Grands Comptes**

*Focus sur la fonction achats, et la négociation avec les Grands Comptes  
Développer son charisme personnel pour renforcer la relation*

**PÉDAGOGIE**

Une approche vraiment 360° du Key Account Management, intégrant les sujets clés de finance, de juridique et de négociation avec les acheteurs. Une session consacrée aux présentations de Plans de Comptes par les participants.

**PROFIL DU PARTICIPANT**

Directeurs et responsables commerciaux ; Key account managers ; responsables grands clients et/ou clients stratégiques.

**Direction Académique**

**Cécile Viniane**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

**Durée**

7 jours en 2 modules  
Juillet et septembre 2020

**Frais de formation\***

7 950 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les diners éventuels ne sont pas compris.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

EXECUTIVE SHORT PROGRAM

# INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

This program has been specifically designed for Sales Executives who want to develop their business globally. It provides invaluable insights into how companies expand and transform themselves into global players to ensure sustainable business growth outside of their domestic or traditional markets.

The seminar focuses on the fundamental aspects of strategy, digital transformation, intercultural awareness and managing negotiations effectively.

## OBJECTIVES

- **Develop a product and services strategy** that is fully aligned with the international expansion ambitions of the company
- Leverage digital technology to **accelerate growth in an international context**
- **Acquire the necessary intercultural skills** to establish close working relationships with different stakeholders and negotiate more effectively

## PROGRAM

**Focus 1** International marketing approach: the key questions leading to a go/no go decision, how to structure your strategic analysis and planning

**Focus 2** Digital leverage points that accelerate internationalization

**Focus 3** Challenges of intercultural communication and negotiation in an international context.

## LEARNING METHODS

All participants carry out preliminary work to assess their individual relationship style and their preferred value system at work. Individual debriefing sessions and support are given during the program to develop an individual action plan.

## PARTICIPANT PROFILE

International players involved in international business development; executives, managers and global project managers whose companies are aiming to expand.



GLOBAL NETWORK FOR  
ADVANCED MANAGEMENT

For more information:  
[advancedmanagement.net](http://advancedmanagement.net)

This program is eligible for the Global Network for Advanced Management (GNAM) Certificate of Excellence in Global Business, which allows Executives to choose from over 150 courses offered by 20 member schools and representing a total of 15 training days.



### Academic Director

**Cécile Viniane**  
Adjunct Professor, HEC Paris

### Duration

4 days  
November 2020

### Tuition fees\*

€ 5,390

### Contact

For more information  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Net price, HEC Paris is not subject to VAT.  
Including lunch but excluding dinners and accommodation.  
Prices, dates, faculty and program content are subject to change. For the latest updates go to: [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

## PILOTER SA DIRECTION COMMERCIALE

Construire une stratégie et une organisation commerciales performantes. Confrontées à des transformations majeures (bouleversement des chaînes de valeur, accélération concurrentielle...), les Directions commerciales doivent revisiter en profondeur leur stratégie et leur management.

Ce programme apporte les fondamentaux méthodologiques pour structurer son questionnement, outiller sa réflexion et accompagner avec efficacité les changements décidés.

## OBJECTIFS

- Développer une **réflexion commerciale stratégique**, alignée avec les enjeux actuels
- Structurer **son plan commercial et sa politique commerciale**, maîtriser le cadre juridique et financier de l'action commerciale
- Construire **un dispositif managérial ambitieux et efficace**, piloter avec finesse la performance et le changement

## PROGRAMME

**Module 1 Positionnement stratégique de la direction commerciale au sein du Comité de Direction**

Les éléments financiers et les enjeux juridiques de la direction commerciale

De la stratégie commerciale à la politique commerciale.  
La construction du plan stratégique commercial

**Module 2 Définition de l'organisation commerciale**

Les principes clés du management commercial, les facteurs de succès de la performance de son équipe

Les profils de commerciaux et l'adaptation de son style de communication aux profils

## PÉDAGOGIE

Un parcours solide et pragmatique qui structure le rôle essentiel de la Direction commerciale dans la rentabilité de l'entreprise et dans sa dimension managériale. Ce séminaire fait l'objet d'une évaluation des compétences à l'issue de la formation. Le participant travaille à la rédaction d'un plan stratégique commercial, élaboré à partir du cas de son entreprise, avec l'appui d'un tuteur.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Directeurs commerciaux, responsables commerciaux, directeurs de division clients, du développement des ventes.

Fiche inventaire CNCP n° 3045 - Code CPF 23 61 74

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

“

Un programme de niveau tant par le degré d'expertise que par la qualité des intervenants. Ces apports peuvent permettre d'améliorer facilement le pilotage d'une direction commerciale.”

Sandra Klein

Responsable du Développement Commercial

INTER MUTUELLE ASSISTANCE



i

## Direction Académique

Cécile Viniane

Professeur Adjoint, HEC Paris

## Durée

8 jours en 2 modules

2 sessions

De mai à novembre 2020

## Frais de formation\*

8 590 €

## Contact

Pour plus d'information

[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

## RÉUSSIR LES VENTES DE PROJETS COMPLEXES

Concrétiser en chiffre d'affaires les appels d'offres et autres projets stratégiques pour ses clients et/ou prospects.

Cette formation destinée aux Directeurs et responsables Marketing et Commercial, permet de maîtriser des process complexes (consultation, short-list, pitch, négociation) afin d'augmenter son taux de succès sur les projets les plus attractifs pour son entreprise.

Ce programme apporte la méthode pour manager tout l'amont commercial (de la décision de se positionner à la préparation de sa soutenance) et les points de repère pour ajuster sa posture durant la phase aval (de la négociation au kick-off du projet).

### OBJECTIFS

- Passer de la réponse aux **appels d'offres à la construction de la demande**
- Créer de la valeur par **la maîtrise de la relation entre l'entreprise et son client** en repérant le jeu des acteurs
- **Piloter les ressources** internes et externes pour favoriser le succès
- **Maîtriser les principaux aspects de la négociation**

### PROGRAMME

**Focus 1** *La stratégie pour réussir la vente complexe : de la logique transactionnelle à la logique relationnelle, Go - No Go, la construction de la proposition créatrice de valeur*

**Focus 2** *Les acteurs clés chez le client, leurs rôles et pouvoir de décision ; savoir se préparer aux négociations et décrypter les enjeux et risques perçus par les acheteurs*

**Focus 3** *La réussite de ses soutenances et la négociation de son offre*

### PÉDAGOGIE

Un cas fil rouge utilisé sur l'ensemble du parcours pour alterner avec efficacité théorie et pratique et faciliter l'ancrage des concepts abordés.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Directeurs ; responsables marketing et commerciaux d'entreprise vendant des projets, solutions ou systèmes.

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.  
 Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
 Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



#### Direction Académique

**Cécile Viniane**  
 Professeur Adjoint, HEC Paris

#### Durée

3 jours  
 Juillet 2020

#### Frais de formation\*

4 060 €

#### Contact

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

**MAÎTRISER LE MARKETING DIGITAL**

Optimiser les nombreuses opportunités ouvertes par le marketing digital et s'assurer qu'elles viennent renforcer et accélérer la réussite de ses choix stratégiques.

Internet, mobilité, médias sociaux et data-driven marketing sont aujourd'hui partout. Destinée aux managers marketing opérationnel pratiquant déjà le Marketing Digital, ce programme vise à permettre d'optimiser l'utilisation de ces techniques pour les mettre au service de sa stratégie marketing d'ensemble, comme source d'opportunités et vecteur de croissance et rentabilité.

**OBJECTIFS**

- **Maîtriser l'impact du digital** sur son propre marché, son business model, son plan stratégique, son plan marketing et son organisation
- **Optimiser sa performance marketing** en sélectionnant et intégrant les nouveaux moyens d'action digitaux
- **Avoir une vision prospective** des opportunités ouvertes par le digital

**PROGRAMME**

- Focus 1** Les impacts des 5 leviers du marketing digital (moteurs de recherche, sites et applications, communautés, réseaux sociaux et influenceurs) sur la stratégie
- Focus 2** Les transformations de propositions de valeur ouvertes par l'Intelligence Artificielle
- Focus 3** Les marques et les réseaux sociaux
- Focus 4** La construction de DMP performantes et plans d'animation relationnelle (in-bound, fidélisation) et expérience client
- Focus 5** Les questions juridiques soulevées par le digital

**PÉDAGOGIE**

Un programme très complet, abordant de façon précise et prospective les différentes dimensions du marketing digital, avec un éclairage sur les enjeux juridiques et des ateliers en conclusion de séminaire pour aider les participants qui le souhaitent à structurer leur projet. Ce séminaire fait l'objet d'une évaluation des compétences à l'issue de la formation.

**PROFIL DU PARTICIPANT**

Directeurs marketing ; directeurs communication ; équipes marketing opérationnel ; marketing digital ; chefs de projets Web marketing et CRM

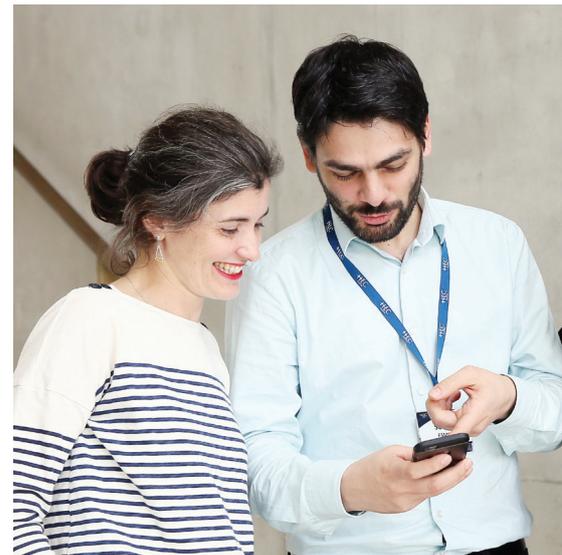
**Fiche inventaire CNCP n° 3046**  
**Programme éligible au CPF - code 23 57 51**

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

“

La qualité des intervenants est essentielle et apporte beaucoup à la formation. Celle-ci permet d'avoir une vision globale du Marketing Digital, essentiel pour comprendre les métiers et possibilités offertes par le digital.”

**Romain Godvin**  
Responsable Marketing  
NEW WAVE GROUP



i

**Direction Académique**

**Cécile Viniane**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

**Durée**

5 jours  
De mars à décembre 2020

**Frais de formation\***

5 880 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)



**PROGRAMME COURT EXECUTIVE**

## INNOVER : DU DESIGN THINKING AUX CLIENTS

Renforcer son potentiel créatif pour manager avec succès l'innovation. Comment renforcer et cultiver sa différence et l'attractivité de ses propositions de valeur dans des marchés mondialisés où les rythmes s'accélèrent ?

Ce programme donne aux membres des directions marketing, des outils et méthodes clés en créativité et innovation, ainsi que le bagage complet pour valider la pertinence marketing de leur projet.

### OBJECTIFS

- Structurer la mise en place d'une **démarche créative, efficace, productive et rentable basée sur les principes du design thinking**
- Forger une méthode de réflexion et une culture d'innovation, **maîtriser les outils et l'organisation de l'innovation**
- **Faire émerger de nouvelles opportunités de croissance** pour l'entreprise

### PROGRAMME

**Focus 1** Design thinking et autres méthodes de créativité

**Focus 2** Management de l'innovation et méthode stage-gate

**Focus 3** Validation des pistes avec les insights, conceptualisation et pilotage de projet jusqu'à l'adoption par le marché

### PÉDAGOGIE

De nombreux ateliers afin que chacun puisse vivre les méthodes exposées et des rappels méthodologiques structurants pour construire son projet.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Directeurs marketing ; directeur de la stratégie et du développement ; directeurs d'unités stratégiques ; directeurs de l'innovation ; directeurs de la R&D.



#### Direction Académique

**Cécile Viniane**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

#### Durée

4 jours  
2 sessions : juin et octobre 2020

#### Frais de formation\*

5 050 €

#### Contact

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer. Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

**CONCEVOIR DE NOUVEAUX BUSINESS MODELS,  
DE NOUVELLES APPROCHES MARKETING**

Revisiter avec audace et inspiration ses choix stratégiques et méthodes marketing.

Destinée aux dirigeants des directions générales, cette formation a pour ambition de faire comprendre comment accélérer ses réflexions et dessiner les futurs possibles, à l'heure où les transformations technologiques et sociétales remettent en cause les propositions de valeur établies et ouvrent de nouvelles perspectives.

Ce programme apporte des clés conceptuelles, une méthodologie pour construire sa réflexion et des exemples concrets pour s'inspirer.

## OBJECTIFS

- **Permettre aux participants de confronter leurs analyses et réflexions** sur les changements en cours de leurs marchés, chaînes de valeur et environnements concurrentiels
- **Décrypter et anticiper les impacts du digital** (soft, hard, mobile, réseaux), dans une perspective temporelle de 3 à 5 ans sur les activités des organisations
- **Identifier les axes d'évolutions possibles** pour leur business model et savoir les challenger

## PROGRAMME

**Focus 1** Etat des lieux des transformations actuelles, tant sur le plan sociologique que sociétal, environnemental, technologique que par des enjeux posés par la RSE, la corporate philanthropy et la transformation digitale

**Focus 2** Analyse de l'évolution des business models et propositions de valeur

**Focus 3** Exploration des pistes possibles pour chacun des participants

## PÉDAGOGIE

Un programme très illustré afin de nourrir et inspirer les réflexions de chacun ; un atelier animé en mode co-développement pour aider les participants qui le souhaitent à structurer leur projet.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Directeurs marketing et commerciaux ; responsables grands comptes ; directeurs et responsables de la stratégie et du développement ; directeurs d'unité stratégique.

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer. Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

**Direction Académique**

**Cécile Viniane**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

**Durée**

4 jours  
Mai 2020

**Frais de formation\***

5 050 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

## PILOTER SA DIRECTION MARKETING

Construire une stratégie et un dispositif marketing digital performants. Cette formation dédiée à la Direction Marketing répond aux problématiques de développement d'une stratégie marketing puissante, orientée clients, avec des propositions de valeur attractives, et fournit des clés pour amplifier la qualité de la relation clients et communiquer avec impact.

Ce programme permet d'acquérir les méthodes marketing et d'appréhender les techniques les plus récentes pour renforcer de façon effective les dimensions stratégiques et opérationnelles de la direction marketing.

### OBJECTIFS

- **Repenser la stratégie marketing** au regard des insights clients et des opportunités pour maximiser la création de valeur clients et les prix
- **Traduire la stratégie en plans opérationnels** en prenant en compte le contexte légal pour assurer une exécution performante
- **Utiliser efficacement le digital** pour atteindre les objectifs

### PROGRAMME

#### Module 1 Positionnement stratégique, rôle du marketing au sein du Comité de Direction

Orientation clients et recueil d'insights, construction de proposition de valeur et pricing  
Plan marketing

#### Module 2 Stratégie de marque

Parcours et relation client, enjeux juridiques posés par le digital  
Stratégie de communication

### PÉDAGOGIE

Un parcours solide et pragmatique qui stimule et illustre avec de nombreux exemples la réflexion marketing et développe l'orientation clients. Ce séminaire fait l'objet d'une évaluation des compétences à l'issue de la formation. Le participant travaille à la rédaction d'un plan stratégique marketing, élaboré à partir du cas de son entreprise, avec l'appui d'un tuteur.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants ; directeurs ou responsables marketing ou commerciaux ; responsables R&D ; communication ; digital.

**Fiche inventaire CNCP n° 3047 - Code CPF 23 70 78**

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)



“

Une session complète, interactive qui permet de prendre du recul par rapport à sa propre expérience. Un grand nombre d'outils très utiles qu'on a envie de mettre en pratique immédiatement.”

**Astrid Fries**

PMO Europe DCV &  
Coordination Europe  
SANOFI AVENTIS GROUPE

#### Direction Académique

**Cécile Viniane**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

#### Durée

8 jours en 2 modules de 4 jours  
De mai à décembre 2020

#### Frais de formation\*

8 590 €

#### Contact

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

PROGRAMME COURT EXECUTIVE

BLENDED  
LEARNING

# MARKETING : DE LA STRATÉGIE À L'EXPÉRIENCE CLIENTS

Réussir l'alignement entre stratégie marketing et expérience clients.

La capacité à enchainer l'expérience de ses clients est un enjeu clé. Cette formation pour les dirigeants et cadres marketing et commerciaux, apporte des réponses structurantes et inspirantes. L'approche pédagogique est basée sur des ateliers concrets, autour des cas des participants, afin de leur permettre de réussir à décliner leur promesse marketing en actions alignées et gagner la préférence clients.

## OBJECTIFS

- **Maîtriser les méthodologies** qui assurent la consistance d'une stratégie marketing et savoir les transposer à son environnement
- Comprendre comment réussir les expériences clients afin de **construire une préférence durable avec les clients**
- **S'entraîner à construire des réponses innovantes** pour gérer avec succès des contextes et/ou problématiques business singulières

## PROGRAMME

La formation se compose de 4 modules en ligne et 1 module en présentiel.

### CURRICULUM E-LEARNING

**Module 1** Analyse des grandes tendances et impacts, construction d'une chaîne de valeur, de la segmentation à la cible et les besoins des clients

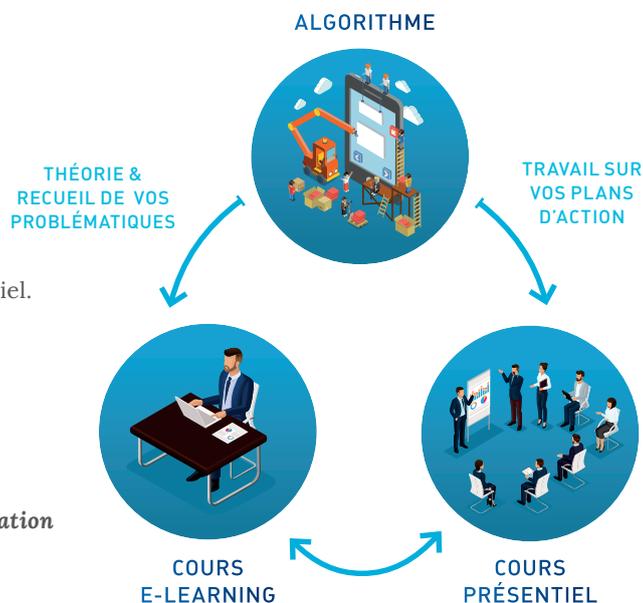
**Module 2** Construction de la proposition de valeur et du prix, définition du positionnement

**Module 3** Accès au marché, relation client, argumentaires et communication

**Module 4** Mesure de la performance marketing

### CURRICULUM PRÉSENTIEL

**Module 5** Retour sur les problématiques stratégiques identifiées par les participants et exploration des enjeux, ateliers de réflexion stratégique et créativité pour traduire la stratégie en expérience client réussie.



## PÉDAGOGIE

Un module en ligne et collaboratif pour balayer les fondamentaux ainsi qu'un atelier sur 2 jours en présentiel, pour explorer des pistes de travail sur les enjeux fondamentaux que représente l'expérience clients.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants et cadres marketing ; commerciaux et communication.

### Direction Académique

**Cécile Viniane**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

### Durée

1 mois en e-learning ( en amont )  
2 jours en présentiel  
De mai à novembre 2020

### Frais de formation\*

3 550 €

### Contact

**Pour plus d'information**  
inter-inscription@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation en présentiel sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

**MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA FINANCE**

Communiquer avec les financiers, participer à l'analyse des documents financiers. Ce séminaire s'adresse à des managers ayant à intégrer la dimension financière dans leur carrière. Manier les éléments clés de la finance EBITDA, BFR, ROCE, FREE CASH FLOW, ROE, NPV et quelques autres.

## OBJECTIFS

- **Comprendre les documents et objectifs financiers** et savoir **apprécier la structure financière**, la profitabilité et la rentabilité d'une entreprise
- Étudier les **mécanismes de l'autofinancement** et du recours aux financements externes
- Identifier les critères financiers d'investissement pour **créer de la valeur**
- **Améliorer sa capacité de dialogue** avec les responsables financiers de l'entreprise

## PROGRAMME

- Focus 1 Comprendre l'essentiel des documents comptables et financiers**  
États financiers, compte de résultat, tableau de flux de trésorerie, bilan et leur liaison
- Focus 2 Diagnostic financier : évaluer les performances et le potentiel financier d'une entreprise**  
Analyse de l'exploitation, de la structure financière, des flux de cash, gestion du BFR et des indicateurs de performance
- Focus 3 Rationaliser les choix d'investissement pour créer de la valeur**  
Méthodes de calcul des critères financiers de création de valeur et notion de risque
- Focus 4 Synthèse : Stratégie et finance d'entreprise**  
Approfondissement des notions acquises et mise en relation des options stratégiques et de leurs implications financières

## PÉDAGOGIE

Les exposés sont complétés par des exercices d'application, des études de cas et des simulations. Ils sont l'occasion de discussions approfondies avec les intervenants, tous praticiens confirmés. Ce séminaire fait l'objet d'une évaluation des compétences à l'issue de la formation, sous la forme d'une étude de cas.

**Entraînements en ligne tutorés à distance après le programme pour consolider les acquis.**

## PROFIL DU PARTICIPANT

Non financiers qui souhaitent acquérir de véritables réflexes financiers.

**Fiche inventaire CNCP n° 3042 - Code CPF : 23 61 91**

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

**Direction Académique**

**Hervé Morel**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

**Durée**

5 jours ou 3 + 2 jours  
De janvier à décembre 2020

**Frais de formation\***

5 880 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

# MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE

Piloter la performance à l'aide de tableaux de bord financiers et non financiers.

Conçu pour les managers et pour les contrôleurs de gestion engagés dans une démarche de « business partner » au service de la performance globale.

Cette formation permet de développer ses capacités en détection, mesure, et évaluation de la performance.

## OBJECTIFS

- **Comprendre le rôle de chacun** dans le pilotage de la performance de l'entreprise :  
quelles performances peuvent être pilotées ?  
Que peut attendre un manager opérationnel de la part d'un contrôleur de gestion ou d'un responsable des systèmes d'information ?
- **Connaître et pratiquer les principaux outils et méthodes** de prévision, suivi et évaluation de la performance
- Mieux utiliser les informations de gestion pour **prendre des décisions opérationnelles** et stratégiques

## PROGRAMME

### Focus 1 Les outils du management de la performance :

business plan, budgets et re-forecasts, suivi des réalisations et des écarts de performance

### Focus 2 Mesure de la création de valeur

Organiser une structure en centres de responsabilité et mesurer leurs performances financières avec prise en compte du coût des capitaux utilisés.

### Focus 3 Mesure des aspects non financiers et renforcement de la cohérence d'une équipe de direction

Identification des domaines de performance prioritaires, intégration des objectifs de performance de chacun, et constitution de tableaux de bord de suivi personnalisés

## PÉDAGOGIE

La formation s'articule autour d'exposés, échanges, études de cas, travaux de groupe sur des notions et méthodes les plus actuelles, d'outils de simulation, et de nombreux témoignages vécus.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Managers de toutes fonctions opérationnelles, concernés par l'évaluation de leur propre performance et celle de leur entité ; contrôleurs de gestion souhaitant s'orienter vers le management de la performance.

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

“

Formation très enrichissante même lorsque l'on ne dispose pas de connaissances de base. Pédagogie remarquable du formateur qui permet de comprendre des notions complexes. J'ai appris et surtout compris beaucoup de notions grâce à cette formation.”

**Priscilla Berthe**

Officier de Gendarmerie

GENDARMERIE NATIONALE

i

### Direction Académique

**Hervé Morel**

Professeur Adjoint, HEC Paris

### Durée

4 jours

De mars à décembre 2020

### Frais de formation\*

5 050 €

### Contact

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

**FINANCE POUR DIRIGEANTS**

Manier les concepts et méthodologies financières. Conçu pour des dirigeants, ce programme permet de participer à des prises de décisions stratégiques en pilotant les impacts financiers des choix effectués.

## OBJECTIFS

- **Analyser les éléments clés de la performance** grâce aux principaux éléments des documents financiers
- Traduire ses projets de développement dans un **business plan**, en utilisant les critères financiers d'investissement, et en tenant compte des coûts financiers et des risques à assumer, afin d'**optimiser le choix des financements** nécessaires
- **Maîtriser les éléments financiers essentiels** en matière de valorisation d'entreprise et de financement
- **Établir une politique financière** en cohérence avec ses priorités de dirigeant

## PROGRAMME

**Module 1 • Diagnostic financier et choix stratégiques**

Analyse de documents financiers dans différents contextes stratégiques

- **Identifier les équilibres financiers, maîtriser les tableaux de flux de trésorerie, mesurer la performance financière**

**Module 2 Le Business Plan : de la volonté stratégique à la faisabilité financière****Module 3 Décisions de financement et analyse des groupes et reporting intégré****Module 4 Valorisation d'entreprise et stratégie financière**

## PÉDAGOGIE

Entraînement à l'analyse financière, à la préparation des décisions financières, par des études de cas, des simulations et des échanges avec des praticiens confirmés de la finance. Ce séminaire fait l'objet d'une évaluation des compétences à l'issue de la formation, sous la forme d'une étude de cas.

## PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants ; membres de comités de Direction ; tout professionnel ayant à prendre des décisions stratégiques et financières.

**Fiche inventaire CNCP n° 3044 - Code CPF : 23 67 27**

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer. Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

**Direction Académique**

**Hervé Morel**

Professeur Adjoint, HEC Paris

**Durée**

8 jours en 4 modules de 2 jours  
De juin à décembre 2020

**Frais de formation\***

8 590 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

## CORPORATE FINANCE

Contribuer à des opérations de haut de bilan et des opérations de fusion-acquisition. Ce programme s'adresse à tous les acteurs qui participent à des dossiers de valorisation et de financement des actifs nécessaires à la mise en œuvre des priorités stratégiques.

## OBJECTIFS

- Maîtriser les méthodologies traditionnelles et spécifiques de valorisation d'une entreprise et les enjeux clés pour **en faire un axe de création de valeur**
- S'entraîner à **mettre en cohérence des situations stratégiques** avec des montages financiers appropriés **et une démarche juridique adaptée**

## PROGRAMME

**Focus 1 Stratégie financière et création de valeur**

Indicateurs de rentabilité, de risques, de productivité, et de leviers financiers.

Création de valeur pour l'entreprise, les actionnaires, dans le cadre d'opérations de fusions-acquisitions ou d'investissements

**Focus 2 Évaluation d'entreprise - Méthodes spécifiques**

Méthode des multiples (EV/EBE), actualisation des cash flow libres ("DCF"), valorisation des incorporels, de Startups, dans le cadre de LBO

**Focus 3 Les étapes de la négociation et les documents juridiques adaptés**

Du "selling memorandum" au "closing", les outils de cantonnement du risque, les clauses de garantie et de révision de prix

**Focus 4 Les ressources financières mobilisables**

Montages financiers associant dettes financières et financements hybrides. Mettre en place les modalités de gouvernance entre les différents apporteurs de fonds

## PÉDAGOGIE

Une pédagogie active, à base d'exposés, puis d'études de cas réels et récents, permet aux participants de s'entraîner sur des dossiers concrets, et de leur fournir une boîte à outil pratique et efficace.

**Pour bénéficier pleinement de ce programme, il faut avoir suivi la formation : Maîtriser les fondamentaux de la finance ou Finance pour dirigeants.**

**Ce séminaire fait l'objet d'une évaluation des compétences à l'issue de la formation, sous la forme d'une étude de cas.**

## PROFIL DU PARTICIPANT

Managers expérimentés et dirigeants maîtrisant les concepts clés de la finance d'entreprise, qui souhaitent connaître les concepts et méthodologies des opérations de haut de bilan ; cadres d'État-major et responsables ayant à prendre des décisions stratégiques dans des contextes financiers complexes.

**Fiche inventaire CNCP n° 3259 - Code CPF : 235712**

“

Cette formation est un vrai catalyseur de carrière dans le métier de la finance. En plus d'aborder des sujets d'actualité dans le domaine avec une vision pratique et professionnelle, elle permet d'avoir une lumière sur ces questions grâce à l'expérience et la technicité des intervenants.”

**Joël Kabuya**

Directeur adjoint Finances & Contrôle  
BANQUE COMMERCIALE DU CONGO

i

**Direction Académique**

**Hervé Morel**  
Professeur Adjoint, HEC Paris

**Durée**

3 jours  
3 sessions  
D'avril à décembre 2020

**Frais de formation\***

4 060 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
inter-inscription@hec.fr

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation sont inclus. Les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer. Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

## PROGRAMME COURT EXECUTIVE

## COMPÉTENCE COACH : L'ESSENTIEL DU COACHING

Développer et maîtriser la posture coach dans sa pratique professionnelle.

Cette formation permet à des personnes exerçant une activité relationnelle, d'optimiser et rendre plus efficiente leur action. La nature de cette formation est expérientielle et privilégiée, au delà des apports méthodologiques, les mises en situations où les participants peuvent éprouver la posture coach et l'intégrer dans leur pratique.

### OBJECTIFS

- S'approprier **la posture et les outils** du coaching
- **Former des professionnels à la pratique du coaching** dans l'exercice de leurs missions
- Retrouver le plaisir de **la relation professionnelle proche et respectueuse**

### PROGRAMME

**Module 1 Présentations croisées**

Le marché du coaching et les différentes approches

**Module 2 Les fondamentaux de la posture de coach :**

écoute / reformulation questionnement

**Module 3 Coaching & connaissance de soi**

Autodiagnostic et élaboration d'un plan d'évolution personnel

**Module 4 Méthodes et outils nécessaires à la posture de coach**

Sensibilisation aux principaux outils et exercices pratiques

**Module 5 La posture de coach avec une personne**

Simulations à partir de situations réelles apportées par les participants

**Module 6 La posture de coach, un nouveau style de management de la relation**

Élaboration d'un plan de développement individuel pour prendre la posture de coach dans l'exercice de son métier

### PÉDAGOGIE

La dynamique créée favorise les échanges entre participants occupant alternativement des positions de coach, de coaché et d'observateur. Les apports conceptuels et méthodologiques sont répartis entre les modules et font l'objet d'application à partir des situations concrètes fournies par les participants. Les formateurs permanents assurent la régulation du groupe, tout en apportant à chacun, une attention particulière.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Responsables des ressources humaines ; managers désireux de pratiquer le coaching avec leurs équipes ; consultants et formateurs en conduite du changement ; spécialistes de la relation d'aide et médiateurs ; toute personne qui souhaite enrichir sa pratique par la posture de coach.

**Direction Académique****Gérard Monpin**

Professeur affilié,  
HEC Paris Executive Education

**Valérie Prudont**

Intervenante,  
HEC Paris Executive Education

**Durée**

12 jours en 6 modules de 2 jours  
1 session en mars 2020

**Frais de formation\***

Tarif Adhérents : 4 620 €  
Tarif non-Adhérents : 6 240 €

**Contact**

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\*Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation, les frais d'hébergement et les diners éventuels ne sont pas compris.

Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer. Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

PROGRAMME COURT EXECUTIVE

NOUVEAU

## BIG DATA ET DATA-DRIVEN STRATEGY

Intégrer la révolution Data pour créer de la valeur.

Face aux enjeux du Big Data et de l'intelligence artificielle, il convient de bien maîtriser les enjeux de la valorisation des données pour optimiser l'efficacité de son organisation comme pour imaginer de nouveaux Business Models disruptifs et passer d'un management réactif à un management prédictif.

### OBJECTIFS

- Comprendre **le monde des données et le Big Data**
- Saisir les **enjeux technologiques** et organisationnels d'une Data Stratégie
- Découvrir les concepts et outils de **l'intelligence artificielle** et de la **Data Science**
- Implémenter une **Data Stratégie dans son organisation**

### PROGRAMME

**Focus 1** Le Data World, le Big Data et ses 5V, les données

**Focus 2** Les technologies Big Data

**Focus 3** Enjeux, concepts, opportunités et risques de la Data Science et d'IA

**Focus 4** Méthodologie de Data Stratégie : la méthode BAVATIC

**Focus 5** Témoignages d'experts et démonstration d'outils Data

### PÉDAGOGIE

La formation permet de comprendre, de manière accessible, le phénomène Big Data, les différentes natures de données et les technologies associées. Les concepts d'intelligence artificielle sont expliqués simplement et mis en pratique au travers de cas réels concrets.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants d'entreprise ; managers ; responsables Data.



#### Academic Direction

**François Cazals**  
Professeur adjoint, HEC Paris

#### Duration

2 journées  
Juin 2020

#### Tuition fees\*

3 550 €

#### Contact

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.  
Les déjeuners des jours de formation, les frais d'hébergement et les dîners éventuels ne sont pas compris.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)





PROGRAMME COURT EXECUTIVE

NOUVEAU

## STRATÉGIES DIGITALES

*Intégrer la révolution numérique dans la stratégie.*

*Face aux enjeux de la transformation digitale, les dirigeants et managers doivent s'adapter aux nouveaux modèles stratégiques et comportementaux issus d'Internet.*

*Une approche méthodologique concrète leur permettra de structurer des stratégies innovantes pour tirer parti des nouvelles technologies.*

### OBJECTIFS

- Comprendre **les impacts de la révolution numérique**
- Découvrir les **nouveaux modèles du numérique**
- Intégrer un **cadre conceptuel original** de stratégie digitale
- Mettre immédiatement en application la formation au travers **d'outils numériques concrets et d'échanges avec des experts**

### PROGRAMME

**Focus 1** *Le monde digital des GAFAMAH et de l'Internet des objets*

**Focus 2** *Le modèle ZMOT, l'économie de plateforme et les nouveaux Business Models du numérique*

**Focus 3** *La méthode des 6C*

**Focus 4** *Mise en pratique avec des outils numériques*

**Focus 5** *Témoignages d'experts*

### PÉDAGOGIE

La formation s'appuie sur la méthodologie des 6C, développée par le professeur, sur des outils en ligne permettant à chaque participant d'évaluer la situation de son organisation, et sur des témoignages d'experts. Le livre « Stratégies digitales : la méthode des 6C » est offert aux participants.

### PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeants d'entreprise, managers, responsables digitaux.



#### Academic Direction

**François Cazals**  
Professeur adjoint, HEC Paris

#### Duration

2 jours  
Juin 2020

#### Tuition fees\*

3 550 €

#### Contact

**Pour plus d'information**  
[inter-inscription@hec.fr](mailto:inter-inscription@hec.fr)

\* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA. Les déjeuners des jours de formation, les frais d'hébergement et les diners éventuels ne sont pas compris.  
Prix, dates, équipes pédagogiques et contenu des programmes sont susceptibles de changer.  
Dernières mises à jour sur : [www.hec.edu](http://www.hec.edu)

*HEC Le Château est situé au cœur d'un parc de 110 hectares, offrant une grande diversité de faune et de flore, son cadre unique en fait un lieu privilégié propice à la cohésion des équipes, à la réflexion et à la détente.*



# Les programmes phares en Inter-Privilège

Our flagship short programs  
for an in-company training



## Contacts

**Aurélie Lever**

+33 (0)1 39 67 70 37 - lever@hec.fr

**Xavier Lagrange**

+33 (0)1 39 67 76 07 - lagrange@hec.fr

Tous nos programmes courts peuvent vous être proposés en inter-privilège. Un échange avec nos conseillers permettra de valider la cohérence pédagogique du projet en lien avec vos besoins. Voici quelques exemples de programmes particulièrement adaptés à un déploiement au sein d'une même entité :

## Marketing & développement commercial

### ACCÉLÉRER SA CROISSANCE AVEC LES GRANDS COMPTES

(Proposé également en anglais)

**La sécurisation à long terme** de vos relations commerciales avec vos clients stratégiques et internationaux est-elle l'un de vos principaux objectifs ? Dans ce cas, **la clé du succès est la co-crédation de valeur**. Dans ce programme, notre but est de vous aider à acquérir une compréhension approfondie des modèles économiques de vos clients et à développer une approche stratégique de la gestion des comptes.

### LES NOUVEAUX ENJEUX DU MARKETING B2B

(Proposé également en anglais)

Les enjeux du marketing B2B évoluent et impliquent donc la construction d'une **stratégie de différenciation pour renforcer votre impact dans la chaîne de valeur de vos marchés**. Il s'agit d'identifier les enjeux spécifiques du marketing B2B et de les maîtriser. Avec ce programme, nous vous proposons d'acquérir les clés pour optimiser **vos connaissances clients**, développer des **offres et des approches relationnelles créatrices de valeur**, intégrer de **nouveaux services** facteurs de rentabilité, et accorder une place au **digital** profitable à votre stratégie marketing.

## Négociation

### LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Chacun a son propre style de négociation. Que vous soyez acheteur ou vendeur, la réussite d'une négociation commerciale dépend aussi bien de votre comportement que de votre capacité à maîtriser les mécanismes de la négociation. Du simple contrat à l'affaire complexe, il est essentiel de **comprendre la stratégie de votre entreprise et de décrypter celle de l'autre partie** pour sortir vainqueur de toutes vos négociations.

### NEGOTIATING IN AN INTERNATIONAL CONTEXT

Do you need to develop and fine-tune your negotiation skills in an international context? This program will enable you to **optimize your behavior as a negotiator to obtain better results** over time. You will also be able to identify the key stages and techniques in a business negotiation and apply them in an international setting.



## Leadership & Management

### SHAPE YOUR LEADERSHIP SKILLS

The leadership training in the “savoir-relier” seminar is a **quest for meaning**, for that sense of purpose that must come from within to light the way for others. The aim is to reconcile individual personalities with the corporate identity by capitalizing on interpersonal relationships.

The learning process focuses on the **individual** (self), **interpersonal** (face-to-face), **collective** (depending on the size of the organization this can be a business unit, department, division or region) and **social** (company) dimensions.

### MANAGING ACROSS CULTURES

Do you need to develop your **intercultural awareness in order to carry out business more effectively on a global scale**? For international leaders the ability to bridge cultural differences such as management styles, accountability, commitment to performance, risk management and the acceptance of diversity are **key factors in successfully coordinating operations worldwide**.

### L'ART DE CONVAINCRE

La capacité à communiquer ses décisions, ses convictions, son enthousiasme est un paramètre indissociable du leadership. Il s'agit du maillon essentiel pour transmettre et mobiliser. Les vecteurs sont multiples, lors de conférences, lors d'une prise de vue vidéo, devant les médias, ou simplement en réunion.



# Comment

## s'inscrire aux Executive Mastères ?



Ces formations diplômantes, d'une durée de 13 à 16 mois, garantissent une spécialisation dans l'un des domaines du management. Elles s'adressent à tout cadre, manager, dirigeant, responsable fonctionnel ou opérationnel, justifiant de 3 années d'expérience professionnelle, voulant enrichir son expertise et renforcer ses compétences managériales.

### PRÉREQUIS

Peuvent faire acte de candidature les personnes titulaires de l'un des diplômes suivants :

- Diplôme d'ingénieur habilité par la Commission des Titres d'Ingénieur (liste CTI)
- Diplôme d'une école de management habilitée à délivrer le grade national de Master (liste CEFDG)
- Diplôme de 3<sup>ème</sup> cycle habilité par les autorités universitaires (DEA, DESS, Master...) ou diplôme professionnel cohérent avec le niveau BAC + 5
- Diplôme de M1 ou équivalent, pour des auditeurs justifiant d'au moins 3 années d'expérience managériale
- Titre inscrit au RNCP niveau 1
- Diplômes étrangers équivalents à ceux cités ci-dessus
- Anciens diplômes équivalents à ceux cités ci-dessus
- Dérogation possible sous certaines conditions

### SÉLECTION

#### 1. ADMISSIBILITÉ

- Évaluation du profil du candidat sur la base des critères mentionnés préalablement
- Entretien préliminaire avec un conseiller de formation
- Dépôt du dossier de candidature

#### 2. ADMISSION

- Comité de sélection : test d'aptitude au management et entretien de motivation
- Test d'anglais (TOEIC ou TOEFL)

#### 3. JURY

Les listes des candidats admis sont arrêtées par un jury final d'admission.

The Executive Masters degree programs last from 13 to 16 months. They have been carefully designed by the HEC Paris Faculty to enable senior managers and executives, with a minimum of 3 years of professional experience, to specialize in a specific area of management, acquire expertise and perfect their managerial skills.

### ADMISSION REQUIREMENTS

Holders of the following degrees or diplomas may apply:

- Engineering degree - recognized by the 'Commission des Titres d'Ingénieurs' (official CTI list)
- Degree from a School of Management authorized to deliver the national grade of Master (official CEFDG list)
- Third cycle university degree (DEA, DESS, Master...) or a professional diploma that corresponds to the Baccalauréat + 5 years of study
- M1 level degree or equivalent, for applicants with at least 3 years of managerial experience
- Diploma registered at level 1 by the RNCP (National Directory of Certificate Programs)
- International degrees equivalent to those mentioned above
- Former degrees equivalent to those mentioned above
- Exemptions are possible under certain conditions

### SELECTION PROCESS

#### 1. ELIGIBILITY

- Applications are assessed according to the criteria mentioned previously
- Preliminary interview with a Program Advisor
- Submission of candidate profiles

#### 2. ADMISSION

- Selection Committee : management aptitude test and interview
- English language test-TOEIC or TOEFL

#### 3. JURY

The admissions jury will make the final decision on admission.

Les Mastère Spécialisé® HEC Paris sont des formations diplômantes accréditées par la Conférence des Grandes Écoles et ouvrent l'accès à l'Association des anciens du groupe HEC Paris.

The HEC Paris 'Mastère Spécialisé®' are degree programs accredited by the 'Conférence des Grandes Écoles' and open access to the Alumni Association network of HEC Paris.

# Comment s'inscrire aux Certificats Executive ?

Ces formations certifiantes, d'une durée de 10 à 30 jours répartis sur 2 à 10 modules sur plusieurs mois, permet de concilier formation et vie professionnelle. Elles s'adressent à tout cadre, dirigeant, responsable fonctionnel ou opérationnel, service RH et formation souhaitant renforcer son expertise dans un domaine spécifique.

**Certaines de ces formations sont disponibles en blended-learning ou 100% en ligne.**

## INFORMATION GÉNÉRALE

Ces programmes sont conçus pour accompagner les évolutions majeures des organisations, piloter la transformation, innover, répondre aux défis de demain, renforcer les compétences techniques et construire une vision stratégique de chaque métier. Différents formats sont proposés et certains programmes, complétés avec succès, accordent des crédits permettant d'intégrer des programmes diplômants : Executive MBA d'HEC Paris ou Executive Masters.

## SÉLECTION

### 1. ADMISSIBILITÉ

- Évaluation du profil du candidat sur la base des critères mentionnés préalablement
- Entretien préliminaire avec un conseiller de formation
- Dépôt du dossier de candidature

### 2. ADMISSION\*

Dossier de candidature validé par la direction académique du programme.

\* Pour les programmes en coaching, une fois le dossier validé, un engagement spécifique du participant auprès du responsable programme est nécessaire.

These certificate programs last from 10 to 30 days, comprise between 2 and 10 modules and are run over a period of several months. This enables you to combine the training program with your professional commitments. They are aimed at Directors and Functional or Operational Managers, as well as executives in human resource and training departments who wish to develop their expertise in a specific field of management.

**Some of these programs are available in blended learning or 100% online formats.**

## GENERAL INFORMATION

These programs have been specifically designed to accompany major changes within companies, drive transformation, innovate, meet future challenges, enhance technical skills and build a strategic vision for each sector. You can gain credits when certain programs have been successfully completed. These credits open access to the Executive MBA or Executive Masters degree programs.

## SELECTION PROCESS

### 1. ELIGIBILITY

- Applications are assessed according to the criteria mentioned previously
- Preliminary interview with a Program Advisor
- Submission of candidate profiles

### 2. ADMISSION\*

The application form is validated by the Academic Direction of the program.

\* For our coaching programs, all participants must make a specific commitment to the Program Manager when their applications have been accepted.

EXECUTIVE CERTIFICATE

+



CREDITS

→

EXECUTIVE MBA

EXECUTIVE CERTIFICATE

+



CAPITALISABLE

→

EXECUTIVE MASTER

Certains Certificats Executive sont des badges accrédités par la Conférence des Grandes Écoles et s'intègrent au cursus du Mastère Spécialisé® correspondant.

Some Executive Certificate programs are accredited by the Conférence des Grandes Écoles and form part of the corresponding 'Mastère Spécialisé®'.

# Comment

## s'inscrire aux Programmes Courts Executive ?

### PERSONNALISATION DE PARCOURS

Il est possible d'obtenir la **certification HEC Paris Executive Education** en capitalisant 10 jours minimum de formation sur une période de 3 ans maximum. Notre équipe accompagnera les participants dans la concrétisation de leur projet.

### ADMISSION

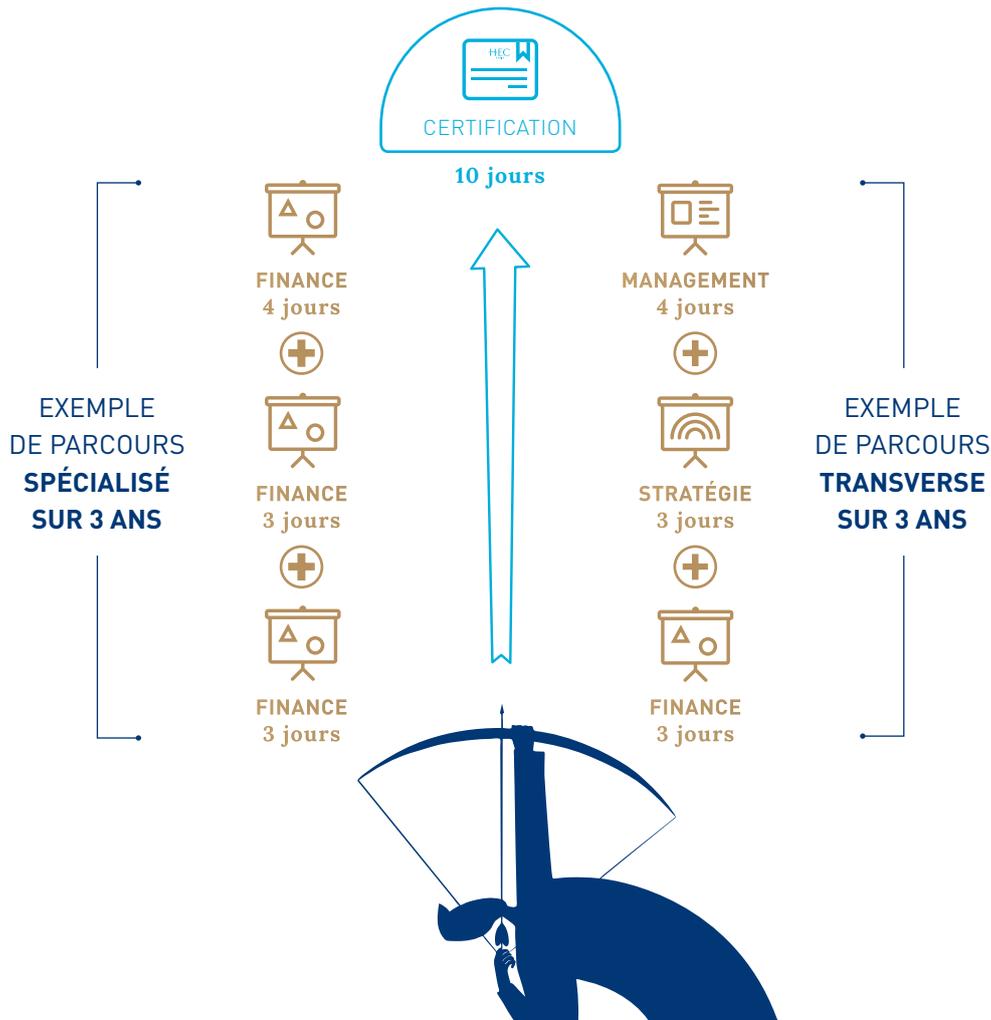
Parce qu'il est essentiel, pour nous, d'aider à se former tout au long de sa vie professionnelle pour acquérir, développer, renforcer ou mettre à jour ses compétences, les programmes courts executive sont dans leur majorité ouverts à tous, sans condition préalable d'admission.

### PROGRAM PERSONALIZATION

It is possible to obtain an **HEC Paris Executive Education certification** by capitalizing 10 days of training over a 3-year period (certain conditions apply). Our team accompanies the participants in the realization of their project.

### ADMISSION

Our mission is to help participants develop, strengthen or update their skills throughout their careers. This is why most of our executive short programs are open to everyone and have no prerequisite admission requirements.



# What is the GNAM?



GLOBAL NETWORK FOR  
ADVANCED MANAGEMENT

All Executive Short Programs in English are eligible for the Global Network for Advanced Management (GNAM). This Certificate of Excellence in Global Business enables executives to design a **15-day customized learning path over a 2-year period**. To meet your specific professional development goals, you can choose from over 150 non-degree courses in **20 internationally renowned business schools**. You will then be able to apply everything you have learned by carrying out a strategic capstone project with real added value for your company. Studying with your peers in some of the most dynamic learning environments in the world will allow you to develop valuable and long-lasting professional relationships. Participants also benefit from a **10% discount** and gain access to exclusive GNAM alumni events around the world.



Yale SCHOOL OF MANAGEMENT

For more information: [advancedmanagement.net](http://advancedmanagement.net) - To register please contact Molly Nagler: [molly.nagler@yale.edu](mailto:molly.nagler@yale.edu) - Registration Fee: 1500 USD

# Comment financer sa formation ?

Sachant combien ce point est décisif dans un projet de formation continue, nous accompagnons chaque participant dans le choix de la solution la plus adaptée à son profil : à chaque profil, son dispositif.

## INFORMATION GÉNÉRALE

### SERVICE DÉDIÉ ET PERSONNALISÉ

Un coach certifié et spécialisé dans le financement pourra accompagner les participants dans la mise en place du financement. Retrouvez toutes les informations nécessaires sur notre site.

## DISPOSITIFS

À HEC Paris Executive Education de nombreux dispositifs existent ou ont été négociés pour permettre aux salariés ou aux entreprises d'accéder à la formation :

### À L'INITIATIVE DU SALARIÉ

- **Le CPF (Compte Personnel de Formation)**  
- anciennement DIF
- **Le CPF de transition (Compte Personnel de Formation)**  
- anciennement CIF (Congé Individuel de Formation)
- **Des Prêts privilégiés BNP Paribas**
- **Le Prêt Prodigy Finance**
- **Le Prêt SIB (Société Ivoirienne de Banque)**

### À L'INITIATIVE DE L'ENTREPRISE

- **PRO A (niveau inférieur à la licence)**
- **Plan de développement de compétence**  
(entreprises de moins de 50 salariés)

Plus de détails sur notre site web :  
[www.hec.edu/fr/financer-sa-formation](http://www.hec.edu/fr/financer-sa-formation)



We fully understand the importance of funding in any lifelong learning project and that is why we help our participants to find the most appropriate solution for their specific needs.

## GENERAL INFORMATION

### A DEDICATED AND PERSONALIZED SERVICE

A qualified coach, who is an expert in funding, can provide active support for participants in setting up their financing plan. All the necessary information is available on our website.

### FUNDING SUPPORT WORKSHOPS

Interactive funding support workshops are run twice a month. They are reserved exclusively for future participants and focus on the different funding options available for our training programs.

For more details, visit our website:  
[www.hec.edu/en/funding-your-program](http://www.hec.edu/en/funding-your-program)





## EXECUTIVE EDUCATION

1, rue de la Libération  
78350 Jouy-en-Josas  
France

+33 (0)1 39 67 70 00

exed@hec.fr

[www.hec.edu](http://www.hec.edu)



### Programmes Executive Education :

TRIUM Global Executive MBA, Executive MBA, Executive Mastères,  
Certificats Executive, Programmes Courts et Programmes Sur Mesure

### HEC Paris propose également une gamme complète et unique de programmes :

- Programme Grande Ecole - Master in Management
- Doubles diplômes Master en admission directe
- Programmes MSc/MS en un an
- Programme MBA
- Programme PhD
- Programmes Summer School