

## CIBLE

- Directeurs Généraux adjoints,
- Directeurs,
- Membres de Comité de Direction ou de Comité Exécutif

## PEDAGOGIE

- Alliance d'apports conceptuels, d'échanges et de mises en situation.
- Entraînement pratique aux situations clés.
- Exposés interactifs, illustrés par de nombreux exemples issus de cas et des échanges avec les participants.

## DUREE

14 jours de session de formation  
(7 modules de 2 jours chacun)

## DATES

**du 24 au 27 mai 2016 :**  
Modules 1 et 2

**du 21 au 24 juin 2016 :**  
Modules 3 et 4

**du 30 août au 2 septembre 2016 :**  
Modules 5 et 6

**du 5 au 6 septembre 2016 :**  
Module 7

## LIEU

**Siège de la BCEAO à Dakar  
(Sénégal)**

La date limite de réception des candidatures est fixée au **6 mai 2016**

## FRAIS D'INSCRIPTION

**4,5 millions de francs CFA , soit 6.860 euros.**

Ce tarif inclut les déjeuners durant les jours de session.

Les frais de transport et de séjour sont à la charge des participants

Le prix normal pratiqué par HEC-Paris pour un CESA de 14 jours est de **12.500 euros** en moyenne.

## CONTACTS

BCEAO-Siège  
COFEB

Tel : +221 33 839 05 00

E-mail : [courrier.zdcofeb@bceao.int](mailto:courrier.zdcofeb@bceao.int)

<http://www.exed.hec.fr/lieux/afrique/bceao>

## OBJECTIFS

- Proposer au cadre dirigeant un itinéraire en sept (7) étapes lui permettant de faire le point de ses connaissances et de son questionnement sur des facteurs managériaux clés pour réussir le pilotage de l'entreprise.
- Sur chacune de ces questions, pouvoir challenger sa propre pratique à partir des apports méthodologiques des intervenants et des échanges avec les autres participants.
- Prendre du recul sur les situations, par rapport à l'action et réapprendre à penser.

## CONTENU

Ce parcours est composé de sept (7) modules techniques :

### Module 1 : La démarche stratégique et ses outils

- les principaux concepts et les méthodes qui structurent la démarche stratégique ;
- l'analyse du jeu concurrentiel et l'identification d'un business model ;
- l'analyse du secteur, de l'environnement de la filière d'activité et de ses acteurs ;
- la détermination des facteurs clés de succès ;
- les points clés du management nécessaires à l'exécution opérationnelle de la stratégie et à son appropriation par le corps social de l'entreprise ;
- l'organisation et les outils de pilotage de la mise en œuvre de la stratégie.

### Module 2 : La finance pour dirigeants

- les concepts qui structurent la réflexion financière contemporaine ;
- la dynamique de l'économie mondiale ;
- les défis auxquels sont confrontés aujourd'hui les autorités monétaires ;
- business model et finance d'entreprise.

### Module 3 : Le marketing des services

- la création de valeur pour le client ou comment développer une offre créatrice de valeur et mettre en œuvre des politiques appropriées en plaçant le client au centre de sa réflexion ;
- la valorisation de l'offre et les facteurs de succès d'une politique de service rentable ;
- le pilotage du changement de l'organisation interne et du management des commerciaux intégrant la vente de service et/ou de conseil en création de valeur.

### Module 4 : La connaissance de soi, management

- la compréhension de ses attitudes et de ses comportements envers soi-même et envers les autres, et identifier l'image de soi que l'on renvoie aux autres ;
- l'appréhension des situations complexes et des outils de la communication, fondements de la relation à l'autre ;
- le diagnostic de sa posture managériale en faisant le point sur sa propre relation à l'autorité pour pouvoir élaborer son plan de progrès.

### Module 5 : La conduite du changement

- l'identification des facteurs clés de succès du changement dans les organisations : diagnostic stratégique ;
- l'élaboration d'une démarche concrète et adaptée à l'organisation : conception des processus de conduite du changement ;
- le pilotage du changement : les conditions de la réussite (acquisition des grilles d'analyse et identification des indicateurs pertinents pour la mesure du changement).

**Module 6 : Le manager en mode projet**

- la méthodologie, les outils de la mise en œuvre du projet et de son suivi et la création de valeur (apports pratiques sur les tableaux de bord, les indicateurs, la gestion des écarts, la clôture du projet) ;
- la conduite du projet, le rôle du chef de projet dans la relation managériale non hiérarchique, et la nécessaire adaptation aux exigences du mode projet : transversalité, interface, objectifs et enjeux.

**Module 7 : L'art de diriger, être manager-leader**

- les différents types et mécanismes du leadership et les fondements de la légitimité du dirigeant pour comprendre les nouveaux défis du management ;
- les bonnes pratiques agissant sur la motivation des équipes, la vision émergente et partagée créatrice de valeur pour développer son influence, dynamiser son équipe et devenir un leader à fort rayonnement.

**ANIMATION**

Les intervenants sont tous des professeurs de HEC-Paris

**Cette formation est sanctionnée par un Certificat du Cycle d'Etudes Supérieures des Affaires (CESA) en Management des Activités Bancaires (MAB) délivré par HEC-Paris.**