PARCOURS MANAGEMENT ET LEARDERSHIP

Manager de business unit : piloter la performance, décider et animer ses managers

Diriger une business unit ne se résume pas à encadrer des équipes. Il faut tenir un résultat d'exploitation, arbitrer des investissements, défendre un plan devant la direction et animer des managers qui ont eux-mêmes leurs équipes. Beaucoup accèdent à ce poste par le terrain, sans culture de gestion. Sept jours en présentiel pour relier les trois dimensions du poste : pilotage économique de l'unité, construction et défense du plan d'activité, animation de l'équipe de managers. Les travaux s'appuient sur les indicateurs et les enjeux réels apportés par les participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 jours — 49 h	**Présentiel**	**À partir de 4 767 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables de business unit d'agence de site ou de centre de profit ainsi que managers de managers.

PRÉREQUIS
Exercer ou prendre une responsabilité de centre de profit ou d'unité opérationnelle.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser la performance économique de son unité à partir de ses indicateurs
- Construire un plan d'activité chiffré et le défendre devant la direction
- Arbitrer les investissements et les ressources de son périmètre
- Animer une équipe de managers et suivre leur montée en responsabilité
- Conduire un changement d'organisation au sein de l'unité
- Représenter son unité auprès des directions et des partenaires

03 Programme détaillé

M1 Lire la performance de son unité

- Des chiffres de gestion aux décisions opérationnelles
- Lire un compte de résultat d'unité
- Identifier les leviers de marge de son activité
- Construire un tableau de bord de pilotage
- Relier les écarts constatés à leurs causes opérationnelles
- Cas pratique : Analyse des résultats d'une unité sur un exercice avec identification des leviers d'amélioration.

M2 Construire le plan d'activité
- Chiffrer une trajectoire et la défendre
- Analyser son marché et son positionnement
- Fixer les objectifs commerciaux et opérationnels
- Chiffrer les moyens nécessaires et les hypothèses retenues
- Préparer la présentation du plan à la direction
- Atelier : Élaboration du plan d'activité de son unité puis soutenance devant le groupe.

M3 Arbitrer et décider
- Allouer des ressources limitées
- Évaluer la rentabilité attendue d'un investissement
- Arbitrer entre développement et maîtrise des coûts
- Décider de poursuivre ou d'arrêter une activité
- Tracer ses décisions et leurs critères
- Cas pratique : Arbitrage d'un portefeuille d'investissements avec une enveloppe contrainte.

M4 Animer son équipe de managers
- Manager des managers sans court-circuiter
- Fixer des objectifs à des managers d'équipe
- Accompagner la montée en responsabilité de chacun
- Éviter de reprendre la main sur leurs équipes
- Animer un comité de direction d'unité
- Mise en situation : Animation d'un comité d'unité avec un manager en difficulté sur ses résultats.

M5 Conduire le changement et représenter l'unité
- Porter les évolutions auprès des équipes et des directions
- Cadrer un changement d'organisation et son calendrier
- Traiter les résistances au sein des équipes
- Rendre compte de son activité à la direction générale
- Représenter l'unité auprès des clients et des partenaires
- Atelier : Construction du plan de déploiement d'une réorganisation interne à l'unité.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 4 767 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr