

HEC
PARIS

EXECUTIVE EDUCATION

**GLOBAL EXECUTIVE MASTER
IN MANAGEMENT (GEMM)**

*Majeure Marketing,
Sales & Business Development*

EXECUTIVE MASTER

GLOBAL EXECUTIVE MASTER IN MANAGEMENT (GEMM)

Le programme GEMM s'adresse à des dirigeants ou managers qui ont ou qui souhaitent se préparer à un rôle de décideur stratégique au sein de leur entreprise. Les grandes constructions pyramidales se fondant sur des hiérarchies centralisées et organisées en silos bien structurés sont aujourd'hui de plus en plus fragilisées en particulier face à l'agilité et à l'agressivité des nouveaux acteurs digitaux.

Dans un environnement que la crise du Covid-19 a rendu encore plus incertain, volatile et complexe, les entreprises ont besoin de dirigeants et de managers autonomes et responsables capables de partager des valeurs communes et une vision stratégique favorisant intelligence collective, innovation, et esprit entrepreneurial.

Ce programme vous permet de personnaliser votre parcours parmi un choix de 6 Majeures GEMM qui partagent, à travers leurs enseignements, ce même objectif de développer une réelle dynamique de création de valeur pour l'ensemble des acteurs avec lesquels l'entreprise interagit : les clients bien sûr, qu'ils soient internes ou externes, mais aussi les actionnaires, les collaborateurs, les fournisseurs, les autres partenaires clés privés ou publics, et ce tout en respectant et favorisant un développement durable de leur environnement naturel et social.

COORDINATION ACADÉMIQUE

Christopher Hogg
Professeur Affilié, HEC Paris

DURÉE

8 à 9 modules de 4 jours
De janvier 2022 à avril 2023

FRAIS DE FORMATION*

44 900 €

CONTACT

Pour plus d'information :
exed@hec.fr

* Prix net, HEC Paris n'étant pas assujettie à la TVA.
Les déjeuners des jours de formation sont inclus ainsi que 2 dîners.
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.execed.hec.edu



OBJECTIFS

- Développer ses aptitudes de dirigeant par une approche transversale, responsable et agile avec une maîtrise des principaux leviers de création de valeur
- Améliorer son leadership et ses capacités à créer de la valeur de façon collaborative, durable et innovante dans son champ d'expertise
- Agir avec proactivité sur les transformations du business model de son activité pour tirer profit à la fois de la révolution digitale et des nouveaux défis de la transition énergétique.



PÉDAGOGIE

Equilibre entre : théorie, méthodologie, cas pratiques et prise de parole, expériences différentes et compétences, travail personnel et en groupe. Selon les Majeures, stage découverte, voyage d'études, plans d'action avec accompagnement d'un mentor, et pour tous, la rédaction d'une thèse professionnelle avec le tutorat d'un professeur ou d'un expert intervenant au sein d'HEC Paris.



PROFIL DU PARTICIPANT

Dirigeant et manager ayant en charge au sein de son entreprise un poste de type direction générale, direction de Business Unit, direction opérationnelle, direction fonctionnelle (finance, contrôle de gestion, marketing, communication, commerce, ressources humaines, secrétariat général, développement durable, RSE...). En fonction de son profil, chaque participant pourra choisir et candidater pour la Majeure GEMM qui correspond le mieux à son projet personnel et professionnel.



EXECUTIVE MASTER - **GLOBAL EXECUTIVE MASTER IN MANAGEMENT (GEMM)**



PROGRAMME

<p>ADMISSION GEMM</p>	<p>La première étape du processus d'admission est de choisir l'une des 6 Majeures GEMM :</p> <ul style="list-style-type: none"> GEMM Strategic Management GEMM Marketing, Sales & Business Development GEMM Finance GEMM General Management GEMM Change & Sustainability GEMM Sustainable Leadership in Africa
<p>TRONC COMMUN GEMM</p>	<p>Certificat Executive MUST Définir et mettre en place la stratégie de sa Business Unit - 3 modules</p>
<p>MAJEURES GEMM</p>	<p>GEMM Strategic Management - 6 modules de 4 jours</p> <ul style="list-style-type: none"> - Certificat Executive Piloter la stratégie de sa Business Unit / 3 modules - Certificat Executive L'art de diriger et d'entreprendre / 3 modules <p>Exclusivité de la Majeure : un stage GIGN</p> <p>GEMM Marketing, Sales & Business Development - 6 modules de 4 jours</p> <ul style="list-style-type: none"> - Certificat Executive Marketing et Digital / 3 modules - Certificat Executive Direction Commerciale / 3 modules <p>Exclusivité de la Majeure : Plan d'action personnalisé avec un tuteur HEC Paris</p> <p>GEMM Finance - 6 modules de 4 jours</p> <ul style="list-style-type: none"> Certificat Executive Business Performance Management / 3 modules Certificat Executive Finance d'entreprise / 3 modules <p>Exclusivité de la Majeure : Plan d'action personnalisé avec un tuteur HEC Paris</p> <p>GEMM General Management - 6 modules de 4 jours</p> <p>2 Certificats Executive au choix parmi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Certificat Executive Piloter la stratégie de sa Business Unit - Certificat Executive L'art de diriger et d'entreprendre - Certificat Executive Marketing et Digital - Certificat Executive Direction Commerciale - Certificat Executive Business Performance Management - Certificat Executive Finance d'entreprise - Certificat Executive Sustainable Transition Management avec un voyage d'études Paris/Stockholm - Certificat Executive Changement & Transformation des organisations <p>Exclusivité de la Majeure : 4 jours de management général en relation avec les certificats choisis</p> <p>GEMM Change & Sustainability - 6 modules de 2 à 5 jours</p> <ul style="list-style-type: none"> - Certificat Executive Sustainable Transition Management entre Paris et Stockholm / 3 modules - Certificat Executive Changement & Transformation des organisations / 3 modules <p>Exclusivité de la Majeure : Programme français/anglais avec un voyage d'études à la Stockholm School of Economics</p> <p>GEMM Sustainable Leadership in Africa - 5 modules de 4 à 5 jours</p> <ul style="list-style-type: none"> - Certificat Executive Lead Campus Sustainable Leadership in Africa <p>Exclusivité de la Majeure : Programme français/anglais, en modules itinérants sur cinq pays</p>
<p>THÈSE PROFESSIONNELLE</p>	<p>La rédaction d'une thèse professionnelle conclut l'enseignement avec l'accompagnement d'un tuteur intervenant au sein d'HEC Paris</p>

MAJEURE

MARKETING, SALES & BUSINESS DEVELOPMENT

Vous voulez maîtriser et approfondir les pratiques, méthodes et fondements théoriques actuels des métiers du marketing et du commercial, dans leurs nouvelles proximités et différences. La croissance nouvelle, la digitalisation, les changements des métiers et du leadership dans ces domaines sont au cœur de cette Majeure spécialisée.

DIRECTION ACADÉMIQUE

Laurent Maruani
Professeur Emérite,
HEC Paris

DURÉE

9 modules de 4 jours
De janvier 2022 à mars 2023

CONTACT

Pour plus d'information :
exed@hec.fr

Prix, dates, équipes pédagogiques
et contenu des programmes sont
susceptibles de changer.
Dernières mises à jour sur :

www.execed.hec.edu

EXCLUSIVITÉ DE LA MAJEURE

★ ★ ★

Plan d'action personnalisé
avec un tuteur HEC Paris



OBJECTIFS

- Approfondir et adapter ses savoirs et savoir-faire dans les métiers du marketing et du commercial
- Se préparer à une évolution des responsabilités et à un élargissement des fonctions marketing et commerciales
- Mettre ses compétences et les connaissances acquises au profit d'une stratégie de performance imparable



PÉDAGOGIE

Nous recrutons des participants aux compétences et expériences aussi variées que leurs personnalités afin de proposer un programme qui respecte un équilibre dans la diversité : pratique et méthodologique, professeurs et professionnels, écoute et prise de parole, travaux de groupe et personnels. Le tout sous l'exigence bienveillante qui caractérise HEC Paris.



PROFIL DU PARTICIPANT

Tout manager exerçant une fonction de responsabilité dans les métiers du marketing, communication et du commercial et souhaitant intégrer de nouvelles méthodes au profit d'une stratégie orientée client.



PROGRAMME

- **CERTIFICAT EXECUTIVE MUST**
Définir et mettre en place la stratégie de sa Business Unit
- **CERTIFICAT EXECUTIVE**
Marketing et Digital
- **CERTIFICAT EXECUTIVE**
Direction Commerciale



CERTIFICAT EXECUTIVE

DÉFINIR ET METTRE EN PLACE LA STRATÉGIE DE SA BUSINESS UNIT

Maîtriser en tant que dirigeant ou futur dirigeant, membre d'un comité de direction, l'ensemble des outils pour définir et mettre en place la stratégie de sa Business Unit, en prenant en compte les intérêts de toutes les parties prenantes tant internes (collaborateurs et actionnaires) qu'externes (clients, fournisseurs, et environnement naturel et social). Ce certificat est commun à toutes les Majeures du GEMM et est conçu comme un entraînement opérationnel à la fonction de dirigeant.

DIRECTION ACADÉMIQUE

Frédéric Leroy
Professeur Affilié, HEC Paris

DURÉE

3 modules de 4 jours
De janvier à mars 2022

CONTACT

Pour plus d'information :
exed@hec.fr

Prix, dates, équipes pédagogiques
et contenu des programmes sont
susceptibles de changer.
Dernières mises à jour sur :

www.execed.hec.edu



OBJECTIFS

- Maîtriser les enjeux et les ambitions de l'organisation partagés au sein du comité de direction, pour élaborer en équipe, la stratégie de son entreprise
- Développer ses aptitudes de dirigeant par une approche généraliste, transversale et agile du management
- Agir sur ses réseaux de partenaires internes et externes pour améliorer de façon durable la création de valeur de son entreprise.



PÉDAGOGIE

Ce certificat permet de renforcer et d'acquérir une approche transversale des différentes fonctions à maîtriser pour diriger ou participer à la direction de sa Business Unit et ce avec une dimension entrepreneuriale permanente.



PROFIL DU PARTICIPANT

Ce programme est destiné aux dirigeants et futurs dirigeants d'unités stratégiques et aux directeurs fonctionnels, membres d'un comité de direction (Directeur Commercial, Directeur Marketing, Directeur Financier, DRH, DSI, Directeurs des Opérations...).



PROGRAMME

MODULE 1

Analyser, comprendre et maîtriser les enjeux internes & externes

- Le diagnostic stratégique et les principales stratégies génériques,
- La recherche de nouvelles opportunités et l'analyse des risques.
- Maîtrise des principaux enjeux financiers, commerciaux et marketing.

MODULE 2

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 notamment avec la révolution digitale et la transition énergétique
- Déclinaison fonctionnelle de la stratégie en particulier au niveau marketing et financier.

MODULE 3

Mobiliser les équipes internes & externes

- Agir sur son environnement et ses principaux partenaires de la Supply Chain
- Mobiliser le capital humain en interne et en externe
- Définir les principes d'organisation, ses différents modèles, et la gestion des hommes et des talents

CERTIFICAT EXECUTIVE

DIRECTION COMMERCIALE

Le commerce est créateur d'emplois mais ces derniers sont de plus en plus 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.

DIRECTION ACADÉMIQUE

Laurent Maruani
Professeur Emérite,
HEC Paris

DURÉE

3 modules de 4 jours
De mars à octobre 2022

CONTACT

Pour plus d'information :
exed@hec.fr

Prix, dates, équipes pédagogiques
et contenu des programmes sont
susceptibles de changer.
Dernières mises à jour sur :

www.execed.hec.edu



OBJECTIFS

- Approfondir les concepts clés des métiers 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 commercial



PÉDAGOGIE

Nous recrutons des participants qui désirent partager et accroître leurs compétences et expériences. La diversité des parcours et des personnalités va s'inscrire dans un programme qui respecte un équilibre dans la diversité : pratique et méthodologique, professeurs et professionnels, écoute et prise de parole, travaux de groupe et personnels, études de cas, témoignages, simulations. Le tout sous l'exigence bienveillante qui caractérise HEC Paris et ce programme.



PROFIL DU PARTICIPANT

Tout manager exerçant une fonction de responsabilité dans les métiers du commercial et qui souhaite mieux comprendre ces fonctions pour diriger une unité qui prend une orientation stratégique vers le client.



PROGRAMME

MODULE 1

Les nouvelles bases de l'action commerciale

Découverte des méthodes agiles renforçant l'efficacité de l'action commerciale, elle-même toujours en évolution.

Étude de la digitalisation, de la négociation, du pricing, de la gestion des comptes clés et de leur valorisation, dans un contexte stratégique disrupté.

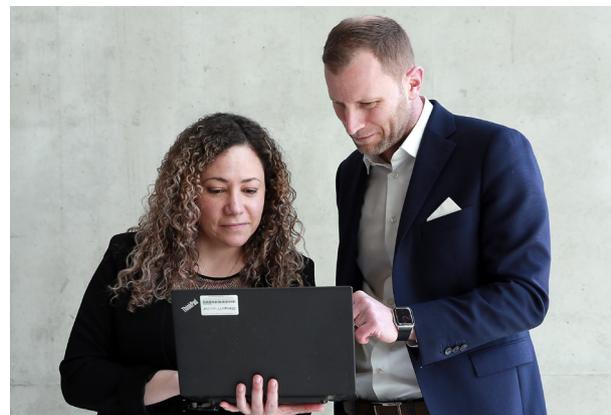
MODULE 2

Les synergies stratégiques marketing et commercial

Le digital a fait exploser la ligne de partage et ce n'est pas fini. La conception unitaire de nos objectifs favorisent les adaptations de votre carrière et la reconsidération des idées reçues.

MODULE 3

Préparation et soutenance d'un plan d'action marketing, appliqué et méthodologique, pour capitaliser vos apprentissages et les rendre immédiatement opérationnels.



CERTIFICAT EXECUTIVE

MARKETING & DIGITAL

Face aux mutations et à l'incertitude ambiante, dotez-vous d'une solide formation à 360° décryptant les fondamentaux et les avancées les plus récentes du marketing pour une stratégie au service de clients connectés. Conçu pour les dirigeants et opérationnels du domaine, ce programme remet la réflexion stratégique en amont de toute décision marketing, et analyse les transformations et opportunités offertes par le digital.

DIRECTION ACADÉMIQUE

Anne-Sophie
Bayle-Tourtoulou
Professeur Associé
de Marketing à HEC Paris

DURÉE

3 modules de 4 jours

CONTACT

Pour plus d'information :
exed@hec.fr

Prix, dates, équipes pédagogiques
et contenu des programmes sont
susceptibles de changer.
Dernières mises à jour sur :

www.execed.hec.edu



OBJECTIFS

- Actualisez et acquérez de nouvelles connaissances en marketing dans un monde digitalisé
- Élaborez votre stratégie marketing et traduisez-la en plan d'action opérationnel
- Mettez le digital au service de votre stratégie et activez les leviers d'action digitaux en ligne avec vos objectifs
- Renforcez vos capacités de veille, d'anticipation et d'innovation au service du client et de votre entreprise.



PÉDAGOGIE

Une pédagogie active alliant apports théoriques et méthodologiques à des cas d'applications concrets, des ateliers, une visite d'entreprise et des échanges d'expériences. Véritable fil rouge de cette formation, un plan d'action marketing est élaboré par chaque participant pour son entreprise sous la tutelle de HEC Paris.



PROFIL DU PARTICIPANT

Directeur et équipe du marketing, du commercial, du développement, de la communication, de la R&D, en B2C et B2B.



PROGRAMME

MODULE 1

Les fondamentaux du marketing, appliqués au business

Digitalisation du marketing, stratégie et plan d'action marketing, relation client.

MODULE 2

Le marketing digital au cœur du marketing

Stratégie et leviers d'action digitaux, data-driven marketing.

MODULE 3

Les tendances et orientations du marketing

Social et inbound marketing, neurosciences, intelligence artificielle.





EXECUTIVE EDUCATION

1, rue de la Libération
78350 Jouy-en-Josas
France

+33 (0)1 39 67 70 00

exed@hec.fr

www.execed.hec.edu



Programmes Executive Education :

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 affaires publiques, en affaires juridiques,
- Programmes MSc/MS en un an
- Programme MBA, TRIUM Global Executive MBA, Executive MBA
- Programme PhD
- Programmes Summer School