



**Directeur académique du programme :** Pierre BONNEAULT  
Professeur ESSEC, Département Comptabilité - Contrôle de gestion

**DUREE :** 40 jours (280 heures) à capitaliser  
sur 2 ans

**FRAIS DE FORMATION :** 16 000 € H.T

**CONTACT :** Nathalie KALEMBA

kalemba@essec.edu – Tél : 01 46 92 35 99

Les fonctions contrôle de gestion et finance apparaissent aujourd'hui plus que dans le passé les fonctions clés du fonctionnement de l'entreprise. En effet, le rôle des analystes, des agences de notation, la communication financière, les missions d'audit et contrôle interne n'ont jamais connu une telle importance. Les analyses de risques, le choix des investissements, la création de valeur actionnariale, les forecasts fiables s'inscrivent au cœur de la stratégie de l'entreprise.

Que vous soyez déjà dans ces deux fonctions ou désireux d'y accéder, ce programme vous apportera des compétences qui allient le savoir-faire technique et le management.

## Public

**Le Cursus Modulaire Diplômant en Contrôle de Gestion – Finance s'adresse tout particulièrement aux :**

- Managers de toute fonction souhaitant s'orienter vers les métiers du contrôle de gestion et de la finance.
- Cadres de la fonction comptable ou contrôle de gestion souhaitant approfondir leur expertise.

## Objectifs

**Le Cursus Modulaire Diplômant en Contrôle de Gestion – Finance vise à :**

- Développer vos compétences et qualités managériales dans les fonctions Contrôle de Gestion et Finance.
- Passer d'une vision budgétaire à une vision orientée vers la création de valeur.
- Approfondir votre expertise dans les grands domaines de création de valeur : maîtrise des activités de l'exploitation, choix et gestion des projets d'investissement, optimisation du coût du capital, gestion de trésorerie.
- Gérer les processus et les projets
- Organiser les systèmes d'information et de pilotage
- Intégrer dans le management la conduite du changement, la culture et l'éthique

## Ce que le Cursus Modulaire Diplômant Contrôle de Gestion – Finance offre :

- Un titre certifié « Responsable en gestion ».
- Un rythme conçu pour les cadres en activité.
- Une flexibilité dans le choix des modules.
- Un contenu adapté, concret et opérationnel immédiatement.
- Une valeur ajoutée pour le participant qui développe ses compétences.
- Un encadrement pédagogique fort et les expertises du corps professoral permanent de l'ESSEC
- Une méthode pédagogique dédiée aux études de cas, simulations, travaux individuels et d'équipe.
- Utilisation d'outils multimédia nécessaires aux processus d'apprentissage grâce à l'accès à un catalogue de modules "e-learning".
- Une formation articulant excellence académique et expériences variées, permettant aux participants d'acquérir des bases solides et durables pour envisager une carrière évolutive.

## Contenu de la formation

Le Cursus Modulaire Diplômant est un format souple, sur-mesure, conçu pour vous laisser un temps d'assimilation des concepts et outils de travail personnel ainsi que la possibilité d'une mise en application concrète des concepts appréhendés dans l'entreprise.

**Sur 2 ans maximum**, vous organisez votre formation en capitalisant, selon la règle suivante, **36 journées de formation** entrant dans la gamme Contrôle de gestion – Finance (modules fondamentaux et optionnels).

### Modules fondamentaux :

Afin de compléter le parcours modulaire diplômant en Contrôle de Gestion - Finance, **vous validerez en priorité un des deux blocs suivants :**

- **Bloc 1 :**
  - Analyse financière et création de valeur (9 jours)
  - Management des performances et pilotage de l'entreprise (9 jours)
  
- **Bloc 2 :**
  - Diagnostic financier (2 jours)
  - Analyse des coûts et décisions (4 jours)
  - Gestion prévisionnelle (2 jours)
  - Gestion et optimisation de la trésorerie (2 jours)
  - Méthodes de choix d'investissements (3 jours)
  - Création de valeur et évaluation des entreprises (2 jours)

### Modules optionnels :

Suite aux modules fondamentaux, vous complèterez ensuite votre parcours avec un certain nombre de modules optionnels que vous choisirez dans la liste ci-dessous :

- Gestion stratégique des coûts (9 jours)
- Gestion et finances : fondamentaux pour les non-spécialistes (9 jours)
- Finance, marketing et stratégie : maîtrisez les mécanismes d'entreprise de manière globale (9 jours)
- Construire, présenter et piloter votre business plan (3 jours)
- Le management stratégique de l'entreprise (9 jours)
- Les outils de l'analyse stratégique (3 jours)
- Le manager et son équipe : le bien-être des collaborateurs au service de votre performance (6 jours)
- Management et leadership opérationnel (3 jours)
- Manager, c'est d'abord communiquer (3 jours)
- Accompagnement et gestion du changement (6 jours)
- Négociation, médiation et résolution de conflits : approche opérationnelle et outils essentiels (6 jours)
- Pratique du management (9 jours)
- Fondamentaux de l'entreprise (6 jours)

### Préparation au mémoire :

A l'issue de la validation des modules fondamentaux, il vous est possible de débiter votre préparation au mémoire de fin d'étude par la validation progressive des **4 jours suivants :**

- Présentation mémoire et méthodologie (1 jour)
- Présentation des pré-projets de mémoire (1 jour)
- Présentation des projets de mémoire (1 jour)
- Grand Oral (1 jour)

A l'issue du Grand Oral, vous bénéficiez ensuite **d'une année supplémentaire** pour rédiger votre mémoire. Pendant cette période, un directeur de mémoire vous accompagnera personnellement.



**Directeur académique du programme** : Frédéric OBLE  
Professeur ESSEC, Département Marketing

**DUREE** : 40 jours (280 heures) à capitaliser  
sur 2 ans

**FRAIS DE FORMATION** : 16 000 € H.T

**CONTACT** : Nathalie KALEMBA

kalemba@essec.edu – Tél : 01 46 92 35 99

Que ce soit en BtoB ou en BtoC, l'orientation des entreprises vers leur marché et leurs clients est un enjeu stratégique. L'efficacité marketing et commerciale nécessite une approche conjointe de ces deux fonctions, avec une attention particulière portée sur l'articulation entre celles-ci. Notre ambition est de réussir "le programme de référence" grâce à la qualité des participants et de former ici une nouvelle génération de managers d'excellence.

Les managers marketing et développement commercial sont aujourd'hui confrontés à de multiples défis : optimisation de l'efficacité commerciale, e-business et marketing digital, internationalisation des activités marketing et commerciales, concentration et accroissement de la taille critique des entreprises. Ce programme prépare les participants à mettre en œuvre les compétences qui permettront à leurs entreprises de faire face à ces nouveaux défis.

## Public

**Le Cursus Modulaire Diplômant Marketing et Développement commercial s'adresse tout particulièrement aux :**

- Responsables marketing désireux de réactualiser ou d'approfondir leur connaissance des métiers marketing et d'aborder ceux du développement commercial.
- Cadres se préparant à des fonctions marketing.

## Objectifs

**Le Cursus Modulaire Diplômant Marketing et Développement Commercial vise à :**

- Développer l'expertise marketing.
- Maîtriser les interfaces avec la fonction vente.
- Renforcer les compétences managériales.

## Ce que le Cursus Modulaire Diplômant Marketing et Développement Commercial offre :

- L'acquisition d'outils nécessaires permettant aux managers de la fonction marketing et développement commercial d'évoluer dans un environnement complexe et hautement compétitif.
- Une formation articulant excellence académique et expériences variées, permettant aux participants d'acquérir des bases solides et durables pour envisager une carrière évolutive.
- Un encadrement pédagogique mêlant les expertises du corps professoral permanent de l'ESSEC et le savoir-faire d'experts fonctionnels.
- Un contenu adapté, concret et opérationnel.
- Un rythme conçu pour les participants en activité.

## Contenu de la formation

Le Cursus Modulaire Diplômant est un format souple, sur-mesure, conçu pour vous laisser un temps d'assimilation des concepts et outils de travail personnel ainsi que la possibilité d'une mise en application concrète des concepts appréhendés dans l'entreprise.

**Sur 2 ans maximum**, vous organisez votre formation en capitalisant, selon la règle suivante, **36 journées de formation** entrant dans la gamme Marketing et Développement commercial (modules fondamentaux et optionnels).

### Modules fondamentaux :

Afin de compléter ce parcours modulaire diplômant en Marketing et Développement Commercial, **vous validerez en priorité un module ou ensemble de modules au choix dans chacun des deux blocs ci-dessous :**

- **Bloc Marketing :**

- ou
- Les deux modules suivants : Stratégie marketing (6 jours) et Marketing opérationnel (3 jours)
  - Les fondamentaux du marketing (9 jours)

- **Bloc Développement Commercial :**

- ou
- Stratégie commerciale : musclez votre approche et renforcez votre fidélisation client (4 jours)
  - Développement commercial (5 jours)

### Modules optionnels :

Suite aux modules fondamentaux, vous complèterez ensuite votre parcours avec un certain nombre de modules optionnels que vous choisirez dans la liste ci-dessous :

- Chef de produit : évolution du métier et outils nouvelle génération (3 jours)
- Marketing BtoB (6 jours)
- Stratégie marketing (9 jours)
- Web marketing : convertissez votre audience en business (3 jours)
- Gestion de la relation client : garantir une expérience client unique (2 jours)
- Key Account Management (6 jours)
- Management de la force de vente et négociation (9 jours)
- Finance, marketing et stratégie : maîtrisez les mécanismes d'entreprise de manière globale (9 jours)
- Gestion et finances : fondamentaux pour les non-spécialistes (9 jours)
- Accompagnement et gestion du changement (6 jours)
- Manager, c'est d'abord communiquer (3 jours)
- Le manager et son équipe : le bien-être des collaborateurs au service de votre performance (6 jours)
- Pratique du management (9 jours)
- Les fondamentaux de l'entreprise (6 jours)
- Management et leadership opérationnel (3 jours)
- Le management stratégique de l'entreprise (9 jours)
- Les outils de l'analyse stratégique (3 jours)
- Management de projet (6 jours)

### Préparation au mémoire :

A l'issue de la validation des modules fondamentaux, il vous est possible de débiter votre préparation au mémoire de fin d'étude par le suivi progressif des **4 jours suivants** :

- Présentation mémoire et méthodologie (1 jour)
- Présentation des pré-projets de mémoire (1 jour)
- Présentation des projets de mémoire (1 jour)
- Grand Oral (1 jour)

A l'issue du Grand Oral, vous bénéficiez ensuite **d'une année supplémentaire** pour rédiger votre mémoire. Pendant cette période, un directeur de mémoire vous accompagnera personnellement.