



Programme DBU Diriger une Business Unit

Mars 2026





Période 1

Les champs d'action du management

COMPETENCES VISEES

- ☞ Situer son rôle de manager au sein des fonctions de l'entreprise
- ☞ Définir les missions et responsabilités d'un manager d'unité
- ☞ Réaliser un diagnostic de son unité (organisation, performance, fonctionnement)
- ☞ Identifier une problématique prioritaire et structurer un plan de progrès
- ☞ Contribuer à la mise en œuvre et au pilotage des actions au sein de sa Business Unit

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ☞ Alternance apports théoriques et mises en pratique
- ☞ Travaux de réflexion sur son unité et ses pratiques managériales
- ☞ Construction progressive du diagnostic individuel et d'unité
- ☞ Débriefing collectif et capitalisation des expériences

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- ☞ Introduction : objectifs, cadre et attentes
- ☞ Fonctions de l'entreprise et compétences managériales clés
- ☞ Rôle et missions du manager d'unité
- ☞ Autodiagnostic managérial
- ☞ Diagnostic de l'unité (outils et grilles) Méthodologie : du diagnostic au plan de progrès
- ☞ Organisation du travail intersessions

ÉVALUATION DES ACQUIS

- ☞ Une note sera donnée par le consultant à l'issue de la session

Stratégie et développement marketing et commercial

COMPETENCES VISEES

- 🕒 Analyser les enjeux stratégiques d'une activité et leur impact opérationnel
- 🕒 Contribuer à l'élaboration d'une stratégie marketing et commerciale pertinente
- 🕒 Structurer une offre (produits/services) alignée avec les objectifs de performance
- 🕒 Définir une organisation commerciale adaptée aux marchés ciblés
- 🕒 Intégrer les leviers digitaux pour développer la visibilité et la fidélisation
- 🕒 Piloter des actions de développement (dont international) en cohérence avec la stratégie

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- 🕒 Alternance apports conceptuels et mises en pratique (2/3 – 1/3)
- 🕒 Exercices fil rouge sur les problématiques réelles des participants
- 🕒 Travaux en sous-groupes avec restitution et débrief collectif
- 🕒 Capitalisation des apprentissages à partir des retours d'expérience

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- 🕒 Introduction : objectifs, attentes et partage d'expériences
- 🕒 Fondamentaux de la stratégie et rôle du management intermédiaire
- 🕒 Outils d'analyse stratégique (diagnostic, environnement, positionnement)
- 🕒 Passage de la stratégie au marketing (segmentation et ciblage)
- 🕒 Construction de l'offre marketing (mix produit / marché)
- 🕒 Mise en application sur les problématiques des participants

ÉVALUATION DES ACQUIS

- 🕒 Contrôle continu

COMPETENCES VISEES

- ☞ Adopter une posture de leader adaptée aux situations managériales
- ☞ Adapter son style de management au niveau d'autonomie et de motivation des collaborateurs
- ☞ Conduire des entretiens managériaux efficaces (recadrage, motivation, délégation)
- ☞ Gérer les situations sensibles et les conflits avec méthode (DESC, intelligence émotionnelle)
- ☞ Développer l'engagement individuel et collectif des équipes

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- ☞ Introduction : attentes, posture de leader et enjeux du management
- ☞ Fondamentaux du leadership et management situationnel
- ☞ Communication interpersonnelle et posture assertive
- ☞ Conduite d'entretiens managériaux (feedback, recadrage)
- ☞ Gestion des situations difficiles et des conflits
- ☞ Motivation, délégation et management adaptatif

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ☞ Alternance apports, réflexions individuelles et ateliers en sous-groupes
- ☞ Mises en situation et simulations avec débrief personnalisé
- ☞ Analyse de situations (dont support vidéo / film)
- ☞ Auto-diagnostics et exploitation des expériences participants

ÉVALUATION DES ACQUIS

- ☞ Contrôle continu

Méthodologie d'analyse stratégique (Cours online)

COMPETENCES VISEES

- ☞ Réaliser un diagnostic stratégique complet (interne / externe)
- ☞ Identifier les leviers de création de valeur et les avantages concurrentiels
- ☞ Construire des scénarios stratégiques cohérents et argumentés
- ☞ Évaluer les impacts et les risques des choix stratégiques
- ☞ Décliner une stratégie en plan d'actions opérationnel et pilotable
- ☞ Conduire la mise en œuvre et accompagner le changement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ☞ Apports méthodologiques et outils d'analyse stratégique
- ☞ Études de cas et mises en application
- ☞ Travaux d'analyse et de construction de scénarios
- ☞ Échanges et prise de recul sur les pratiques stratégiques

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- ☞ Fondamentaux de la stratégie et cadre d'analyse
- ☞ Diagnostic stratégique (interne, externe, parties prenantes)
- ☞ Segmentation stratégique et analyse des activités
- ☞ Élaboration des scénarios stratégiques
- ☞ Choix stratégique et business model
- ☞ Mise en œuvre : pilotage, gouvernance et conduite du changement

ÉVALUATION DES ACQUIS

- ☞ Contrôle continu

COMPETENCES VISEES

- ☞ Réaliser un diagnostic commercial complet (marché, performance, organisation)
- ☞ Construire un plan d'action commercial aligné avec la stratégie
- ☞ Décliner des objectifs en actions opérationnelles et mesurables
- ☞ Animer et mobiliser une équipe commerciale autour du PAC
- ☞ Piloter la performance commerciale à l'aide d'indicateurs pertinents
- ☞ Évaluer et ajuster le PAC dans une logique d'amélioration continue

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ☞ Apports méthodologiques et outils opérationnels
- ☞ Études de cas et construction de PAC
- ☞ Mises en situation (animation, pilotage commercial)
- ☞ Travaux pratiques et appropriation des outils

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- ☞ Introduction : enjeux du plan d'action commercial
- ☞ Diagnostic commercial (analyse 360° de l'existant)
- ☞ Construction du PAC (objectifs, actions, ressources) Animation du plan (mobilisation et pilotage des équipes)
- ☞ Pilotage de la performance (indicateurs, tableaux de bord)
- ☞ Évaluation et ajustement du PAC

ÉVALUATION DES ACQUIS

- ☞ Contrôle continu

Parcours leadership (webinaires 5x1h30)

COMPETENCES VISEES

- 🔄 Renforcer son leadership et sa posture managériale
- 🔄 Communiquer de manière claire, impactante et mobilisatrice
- 🔄 Gérer efficacement son temps et celui de son équipe
- 🔄 Adapter son management aux profils et aux contextes (dont intergénérationnel)
- 🔄 Prévenir et gérer le stress individuel et collectif
- 🔄 Animer des dynamiques collectives et des réunions efficaces

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- 🔄 Webinar 1 : Gestion du temps individuel et collectif
- 🔄 Webinar 2 : Management intergénérationnel et adaptation du style
- 🔄 Webinar 3 : Intelligence collective – méthodes et mise en pratique
- 🔄 Webinar 4 : Gestion du stress et des situations de tension
- 🔄 Webinar 5 : Prise de parole et animation de réunions

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- 🔄 Webinaires interactifs et orientés pratique
- 🔄 Apports méthodologiques et outils directement mobilisables
- 🔄 Exercices et mises en situation
- 🔄 Partage d'expériences et conseils adaptés aux contextes professionnels

ÉVALUATION DES ACQUIS

- 🔄 N/A

Atelier 1 – Plan de progrès

Piloter dans le changement

COMPETENCES VISEES

- ☞ Clarifier les missions, activités et compétences du métier de manager
- ☞ Proposer une méthodologie pour conduire les projets et, plus particulièrement, les projets de changement dans les organisations
- ☞ Mettre en place une démarche participative
- ☞ Assurer le suivi auprès de chaque participant pour mettre en œuvre son Plan de Progrès

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- ☞ Présentation
- ☞ Les différentes phases d'un projet :
 - * Définition et conception du projet
 - * Étude et développement du projet
 - * Réalisation et suivi du projet
- ☞ Intégrer les méthodes de conduite de projet dans la réalisation des plans de progrès : structurer et piloter ses actions de manière performante
- ☞ L'organisation du projet
- ☞ Les grilles d'autodiagnostic

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ☞ Chaque participant présente l'avancement de son plan de progrès. Les autres participants le débriefent en lui apportant leurs retours et questionnements. Le consultant apporte ses recommandations et éclairages complémentaires.

ÉVALUATION DES ACQUIS

- ☞ Notation individuelle sur l'avancement du plan de progrès



Période 2

COMPETENCES VISEES

- 🕒 Lire et interpréter un bilan et un compte de résultat
- 🕒 Comprendre les mécanismes de la comptabilité générale (partie double)
- 🕒 Enregistrer les principales opérations comptables de l'entreprise
- 🕒 Construire et équilibrer des états financiers simples
- 🕒 Traduire des opérations économiques en écritures comptables
- 🕒 Utiliser les données comptables pour dialoguer avec les parties prenantes financières

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- 🕒 Apports progressifs et pédagogie structurée
- 🕒 Exercices pratiques et cas d'application
- 🕒 Supports digitaux (vidéos + entraînement)

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- 🕒 Fondamentaux de la comptabilité et rôle des états financiers
- 🕒 Structure et lecture du bilan
- 🕒 Structure et analyse du compte de résultat
- 🕒 Principe de la partie double et enregistrements comptables
- 🕒 Financement de l'entreprise (capital, emprunts)
- 🕒 Gestion des immobilisations et amortissements
- 🕒 Comptabilisation des opérations courantes (salaires, TVA)

ÉVALUATION DES ACQUIS

- 🕒 Contrôle continu

COMPETENCES VISEES

- ☞ Adopter une posture de facilitateur de l'innovation au sein de son organisation
- ☞ Mobiliser les équipes autour de démarches collaboratives et créatives
- ☞ Utiliser les méthodes d'innovation (Creative Management, Design Thinking)
- ☞ Concevoir et animer des ateliers d'innovation (workshops, Test & Learn)
- ☞ Co-construire des solutions innovantes avec les parties prenantes
- ☞ Capitaliser les retours d'expérience pour améliorer les pratiques

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ☞ Apports méthodologiques et outils d'innovation
- ☞ Ateliers collaboratifs et mises en situation
- ☞ Expérimentation des méthodes (Creative Management, Design Thinking)
- ☞ Travail sur des cas concrets issus des participants

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- ☞ Enjeux et fondamentaux de l'innovation en entreprise
- ☞ Innovation collaborative et conditions de réussite
- ☞ Méthodologie de Creative Management
- ☞ Atelier de mise en pratique
- ☞ Fondamentaux du Design Thinking
- ☞ Retours d'expérience et appropriation des outils

ÉVALUATION DES ACQUIS

- ☞ Contrôle continu

Performance économique et financière

COMPETENCES VISEES

- 🕒 Lire et interpréter les états financiers (bilan, compte de résultat, flux)
- 🕒 Analyser la performance économique et financière d'une activité
- 🕒 Calculer et exploiter les principaux ratios de gestion et de rentabilité
- 🕒 Évaluer les équilibres financiers (FRNG, BFR, trésorerie)
- 🕒 Piloter la performance via les coûts et les marges
- 🕒 Utiliser les outils budgétaires pour orienter les décisions

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- 🕒 Apports méthodologiques et outils financiers
- 🕒 Études de cas (diagnostic financier complet)
- 🕒 Exercices de calcul et d'analyse
- 🕒 Mises en application sur des situations d'entreprise

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- 🕒 Fondamentaux de l'information comptable (bilan, compte de résultat)
- 🕒 Analyse de la création de valeur (SIG, CAF, flux de trésorerie)
- 🕒 Équilibre financier et gestion des risques (FRNG, BFR, solvabilité)
- 🕒 Analyse globale de la performance (ratios, rentabilité)
- 🕒 Ingénierie des coûts (coûts fixes/variables, directs/indirects)
- 🕒 Pilotage de la rentabilité (seuil de rentabilité, marge contributive)

ÉVALUATION DES ACQUIS

- 🕒 Contrôle continu

Techniques d'acquisition et de fidélisation (cours online)

COMPETENCES VISEES

- 🌀 Définir une stratégie d'acquisition et de fidélisation client
- 🌀 Identifier les segments clients et construire une proposition de valeur adaptée
- 🌀 Mettre en œuvre des leviers d'acquisition (dont growth hacking)
- 🌀 Activer et piloter différents canaux d'acquisition et de relation client
- 🌀 Concevoir des dispositifs de fidélisation performants
- 🌀 Mesurer et optimiser la performance des actions marketing et commerciales

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- 🌀 Apports méthodologiques et outils marketing
- 🌀 Études de cas et applications concrètes
- 🌀 Mises en situation sur des problématiques d'acquisition
- 🌀 Analyse de campagnes et retour d'expérience

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- 🌀 Enjeux de l'acquisition et de la fidélisation
- 🌀 Élaboration d'une stratégie de croissance
- 🌀 Techniques et canaux d'acquisition client
- 🌀 Méthodologie du growth hacking
- 🌀 Stratégies et outils de fidélisation
- 🌀 Pilotage de la performance et optimisation des actions

ÉVALUATION DES ACQUIS

- 🌀 Contrôle continu

Atelier 2 – Plan de progrès

Conduire un projet

COMPETENCES VISEES

- ☞ Proposer une méthodologie pour conduire les projets et, plus particulièrement, les projets de changement dans les organisations
- ☞ Mettre en place une démarche participative
- ☞ Assurer le suivi auprès de chaque participant pour mettre en œuvre son Plan de Progrès

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- ☞ Les différentes phases d'un projet :
 - * Définition et conception du projet
 - * Étude et développement du projet
 - * Réalisation et suivi du projet
- ☞ Intégrer les méthodes de conduite de projet dans la réalisation des plans de progrès : structurer et piloter ses actions de manière performante
- ☞ L'organisation du projet
- ☞ Les grilles d'autodiagnostic

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ☞ Chaque participant présente l'avancement de son plan de progrès.
- ☞ Les autres participants le débriefent en lui apportant leurs retours et questionnements.
- ☞ Le consultant apporte ses recommandations et éclairages complémentaires.

ÉVALUATION DES ACQUIS

- ☞ Notation individuelle sur l'avancement du plan de progrès



Période 3

COMPETENCES VISEES

- ☞ Mettre en œuvre les fondamentaux de la gestion des ressources humaines
- ☞ Contribuer au déploiement et au pilotage d'une politique RH
- ☞ Développer les compétences et l'employabilité des collaborateurs
- ☞ Structurer des pratiques managériales favorisant l'engagement
- ☞ Intégrer les enjeux de motivation, d'autonomie et de sens au travail
- ☞ Participer au dialogue social et aux processus RH de l'organisation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ☞ Apports méthodologiques et fondamentaux RH
- ☞ Études de cas et situations de management
- ☞ Mises en application des outils RH
- ☞ Réflexion sur les pratiques managériales

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- ☞ Fondamentaux de la gestion des ressources humaines
- ☞ Conception et pilotage d'une politique RH
- ☞ Gestion des compétences et des parcours professionnels
- ☞ Acquisition et développement des talents
- ☞ Motivation, engagement et sens au travail
- ☞ Rôle du manager dans la mise en œuvre des pratiques RH

ÉVALUATION DES ACQUIS

- ☞ Contrôle continu

Conduite du changement et animation des équipes

COMPETENCES VISEES

- 🌀 Piloter et accompagner des transformations organisationnelles
- 🌀 Adapter son management à des environnements complexes (VUCA/BANI)
- 🌀 Mobiliser et engager les équipes dans le changement
- 🌀 Concevoir et délivrer une communication impactante
- 🌀 Négocier efficacement avec des parties prenantes internes et externes
- 🌀 Animer des dynamiques collectives et des démarches de co-construction

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- 🌀 Apports méthodologiques et outils de conduite du changement
- 🌀 Mises en situation (communication, négociation)
- 🌀 Exercices d'application sur des cas réels
- 🌀 Partage d'expériences et débrief collectif

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- 🌀 Enjeux du changement et environnement VUCA/BANI
- 🌀 Fondamentaux de la conduite du changement (modèle de Kotter)
- 🌀 Gestion des résistances et engagement des équipes
- 🌀 Communication du changement et alignement des acteurs
- 🌀 Négociation avec les parties prenantes
- 🌀 Intelligence collective et animation d'équipe

ÉVALUATION DES ACQUIS

- 🌀 Contrôle continu

COMPETENCES VISEES

- ✎ Concevoir un système de pilotage de la performance aligné avec la stratégie
- ✎ Traduire des orientations stratégiques en objectifs opérationnels
- ✎ Définir et suivre des indicateurs clés de performance (KPI)
- ✎ Construire et exploiter des tableaux de bord équilibrés
- ✎ Déployer le pilotage au sein des équipes et coordonner les contributions
- ✎ Animer le pilotage et ajuster les actions en fonction des résultats

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ✎ Apports méthodologiques et outils de pilotage
- ✎ Études de cas et construction de tableaux de bord
- ✎ Exercices d'analyse stratégique et de déclinaison opérationnelle
- ✎ Simulations de réunions de pilotage

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- ✎ Fondamentaux de la stratégie et du diagnostic stratégique
- ✎ Définition des objectifs et scénarios stratégiques
- ✎ Traduction des objectifs en indicateurs de performance
- ✎ Construction de tableaux de bord (axes financier, client, process, support)
- ✎ Déploiement opérationnel et allocation des ressources
- ✎ Animation du pilotage et ajustement des actions

ÉVALUATION DES ACQUIS

- ✎ Contrôle continu

Atelier 3 – Plan de progrès

Savoir présenter, soutenir un projet

COMPETENCES VISEES

- ☞ S'entraîner à soutenir son plan de progrès et à interagir avec le jury
- ☞ Travailler sa posture, sa prise de parole et sa capacité d'écoute
- ☞ Trouver ses leviers d'amélioration en vue du jury final (fond et forme)

PLAN DU MODULE DE FORMATION

- ☞ Créer les conditions favorables pour communiquer avec un auditoire :
 - Qu'attend-il ? Quelle posture adopter?
 - Comment structurer un message impactant?
 - Comment répondre aux questions / objections ?
- ☞ Analyser et évaluer son plan de progrès à son état actuel d'avancement
- ☞ Intégrer les méthodes de conduite de projet dans la formalisation de son plan de progrès
- ☞ Gérer stress et trac avant, pendant, après

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ☞ Présentation par chaque participant d'une durée de 20 mn suivi de 10 mn de questions/réponses avec le « jury blanc » (participants et consultant)

ÉVALUATION DES ACQUIS

- ☞ Notation individuelle de la présentation des plans de progrès en se plaçant dans les conditions réelles du jury final

Soutenance du Plan de progrès

COMPETENCES VISEES

- ☞ Présenter son plan de progrès de l'unité et de son plan de progrès managérial
- ☞ Argumenter son plan de progrès auprès du jury
- ☞ Tirer tous les enseignements de la soutenance, ancrer les changements de pratiques et de postures engagés et se fixer des objectifs pour poursuivre la démarche de plan de progrès.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ☞ Présentation et argumentation de son plan de progrès (unité et managérial) devant un jury. Un temps de présentation, un temps d'échange avec le jury pour valoriser son travail et défendre ses points de vue.

PLAN DU MODULE

- ☞ J1 et J2 : soutenance de chaque participant – 1h par participant :
 - 20-25 minutes de présentation (support PowerPoint)
 - 20-25 minutes de questions – réponses
 - 10 minutes de débriefing entre le pilote et le président du jury
- ☞ Débriefing des soutenances et clôture du parcours

ÉVALUATION DES ACQUIS

- ☞ Note de soutenance

Nous vous souhaitons une excellente formation