

Certificat Avancé

Conseil en Affaires et en Stratégie





Certificat Avancé Conseil en Affaires et en Stratégie

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé à: **Diplômés, licenciés, ingénieurs, architectes et équivalents, ayant déjà entamé une carrière professionnelle en tant que consultant.**

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/diplome-universite/diplome-universite-conseil-affaires-strategie

Sommaire

01

Accueil

page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

page 6

03

Pourquoi notre programme?

page 10

04

Objectifs

page 14

05

Structure et contenu

page 18

06

Méthodologie

page 26

07

Profil de nos étudiants

page 34

08

Direction de la formation

page 38

09

Impact sur votre carrière

page 42

10

Bénéfices pour votre entreprise

page 46

11

Diplôme

page 50

01

Accueil

Dans les grandes entreprises, il existe un poste extrêmement important pour la croissance de la société: le consultant en affaires. Ils sont chargés de détecter et de mettre en œuvre des améliorations afin d'optimiser d'une manière ou d'une autre leurs résultats. Il est donc nécessaire qu'ils soient des personnes méthodiques, diligentes et organisées, afin que ce processus long et complexe soit compris et appliqué par tous les agents impliqués. À ce stade, ce programme aidera l'étudiant à maîtriser les aspects clés du secteur, en comprenant les éléments d'une structure et d'une méthodologie d'analyse d'un secteur industriel, ainsi que le modèle de marketing et de vente d'une entreprise.



Certificat Avancé en Conseil en Affaires et en Stratégie
TECH Université Technologique



“

Devenir un leader capable de créer sa propre entreprise et de fournir ses services de conseil à l'échelle internationale"

02

Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande École de Commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle des plus hauts standards académiques. Un centre international de perfectionnement des compétences en gestion intensive et en haute performance.



“

TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise"

À TECH Université Technologique



Innovation

L'université offre un modèle d'apprentissage en ligne qui combine les dernières technologies éducatives avec la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, mondialement reconnue, qui vous procurera les clés afin d'être en mesure d'évoluer dans un monde en constante mutation, où l'innovation doit être le principale défi de tout entrepreneur.

"*Microsoft Europe Success Story*" pour avoir intégré dans nos programmes l'innovant système de multi-vidéos interactives.



Les plus hautes exigences

Les critères d'admission pour TECH ne sont pas économiques. Il ne faut pas faire un grand investissement pour étudier dans cette université. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

95%

des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



Networking

Des professionnels de tous les pays collaborent avec TECH, ce qui vous permettra de créer un vaste réseau de contacts qui vous sera particulièrement utile pour votre avenir.

+100.000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera aux côtés des meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

+500

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



Talents

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de faire connaître leurs préoccupations et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



Contexte Multiculturel

Les étudiants qui étudient à TECH bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Grâce à un programme à vision globale, vous découvrirez différentes manières de travailler dans différentes parties du monde. Vous serez ainsi en mesure de sélectionner ce qui convient le mieux à votre idée d'entreprise.

Nous comptons plus de 200 nationalités différentes parmi nos étudiants.

TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



Analyse

TECH explore le côté critique de l'apprenant, sa capacité à remettre les choses en question, ses aptitudes à résoudre les problèmes et ses compétences interpersonnelles.



Excellence académique

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode Relearning (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de cas. Un équilibre difficile entre tradition et avant-garde, dans le cadre d'un itinéraire académique des plus exigeants.



Économie d'échelle

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10.000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. Ainsi, les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



Apprenez auprès des meilleurs

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



À TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique”

03

Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre les portes d'un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

Nous disposons d'une corps enseignant hautement qualifié et du programme didactique le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"

Ce programme offrira une multitude d'avantages professionnels et personnels, dont les suivants:

01

Donner un élan définitif à la carrière de l'étudiant

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, vous acquerez les compétences nécessaires pour apporter un changement positif à votre carrière en peu de temps.

70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.

02

Vous développerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre une vision approfondie de la gestion générale pour comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.

03

Consolider les étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.

04

Vous assumerez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

À l'issue de cette formation, 45% des stagiaires sont promus en interne.

05

Vous aurez accès à un important réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le désir de se développer. Ainsi, ils peuvent partager des partenaires, des clients ou des fournisseurs.

Vous trouverez un réseau de contact essentiel à votre développement professionnel.

06

Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

20% de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.

07

Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.

08

Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde: la communauté TECH Université de Technologie.

Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.

04 Objectifs

Ce Certificat Avancé a été conçu pour aider les experts en entreprise à se spécialiser dans le conseil, en améliorant leurs compétences et leurs capacités à élaborer un plan qui se traduit par le succès de l'entreprise et de ses actifs humains. Ainsi, à la fin du programme, l'étudiant comprendra les sources de valeur de la stratégie d'entreprise et de la croissance inorganique pour la stratégie d'une organisation.



“

Avec ce Certificat Avancé, vous pourrez faire un pas de plus dans la construction d'un avenir professionnel solide"

**TECH fait sien les objectifs de ses étudiants.
Ils travaillent ensemble pour les atteindre.**

Le **Certificat Avancé en Conseil en Affaires et en Stratégie** vous permettra de:

01

L'étudiant apprendra la typologie des services fournis dans le Business Consulting en fonction des tendances, des perturbations commerciales et technologiques et des besoins de changement et d'adaptation exigés par les entreprises

02

Acquérir une vision complète de la réalité des entreprises de conseil aux entreprises, comment elles sont organisées, comment elles fournissent leurs services, de quels professionnels elles ont besoin pour développer leurs services, quels types de projets elles entreprennent et comment elles les réalisent d'un point de vue méthodologique

03

Comprendre le processus de planification stratégique

04

Comprendre et acquérir les connaissances nécessaires à l'exécution de chacune des phases du processus de planification stratégique



05

Internaliser l'importance de la mise en œuvre et le rôle que le management et l'organisation jouent dans la stratégie

06

Partager deux cas particuliers de stratégie tels que l'expansion internationale et la croissance inorganique.

07

Comprendre à quoi ressemble un processus de vente général dans le domaine du conseil

08

Acquérir une vue d'ensemble de tous les aspects à prendre en compte dans un tel processus de vente



05

Structure et contenu

Le Certificat Avancé en Conseil en Affaires et en Stratégie a été développé selon une méthodologie de pointe. Il comporte une série de contenus didactiques qui ont été conçus par des experts du domaine, afin que l'étudiant puisse comprendre avec précision les multiples approches du programme.



“

Inscrivez-vous dès maintenant à ce Certificat Avancé et vous serez en mesure de comprendre le processus de planification des affaires depuis la base”

Programme d'études

Dans cette université experte en conseil en affaires et en stratégie, les étudiants trouveront un programme de référence international, qui leur permettra d'accéder à un ensemble de connaissances en ligne.

Ces contenus sont destinés à promouvoir les compétences managériales des étudiants, leur permettant de développer et de mettre en œuvre un plan stratégique qui les aidera à promouvoir les objectifs de toute entreprise faisant appel à leurs services. Ou, d'autre part, travailler comme *Business Consultant* de manière indépendante.

Ainsi, tout au long des 450 heures de formation, l'étudiant aura accès à de multiples études de cas présentées par des experts du secteur. Ils disposeront également de multiples exemples pratiques et de cas réels qui aideront à consolider les informations.

Le programme de cet Certificat Avancé traite en profondeur de la réalité actuelle du secteur, des services qui sont demandés et des différents types de sociétés de conseil qui existent. Ainsi, l'étudiant diplômé disposera de connaissances précieuses pour faire un pas de plus dans le secteur et exercer pour son propre compte son rôle de consultant, de directeur financier ou de PDG d'une entreprise.

À terme, ce programme deviendra un excellent outil pour détenir une qualification de consultant valable au niveau international. Grâce à un contenu innovant basé sur les dernières tendances du marché, ce syllabus est adapté aux besoins des professionnels, présentant un mode entièrement en ligne.

Ce Certificat Avancé se déroule sur 6 mois et est divisé en 3 modules:

Module 1.	Le conseil aux entreprises et le rôle du consultant
Module 2.	Stratégie
Module 3.	Marketing et ventes dans le secteur du conseil



Où, quand et comment se déroule la formation?

TECH offre la possibilité de développer ce Certificat Avancé en Conseil en Affaires et en Stratégie entièrement en ligne. Pendant les 6 mois de spécialisation, l'étudiant pourra accéder à tout moment à l'ensemble des contenus de ce programme, ce qui vous permettra de gérer vous-même votre temps d'étude.

Établir un lien cohérent entre la publicité et les relations publiques et les autres sciences sociales et humaines.

Module 1. Le conseil aux entreprises et le rôle du consultant

1.1. La réalité commerciale à laquelle s'adresse le conseil aux entreprises

- 1.1.1. Classification des entreprises
- 1.1.2. Structure de l'entreprise
- 1.1.3. Avantages concurrentiels et survie des entreprises

1.2. Évolution, changement et transformation

- 1.2.1. Environnement perturbateur
- 1.2.2. Leviers de transformation
- 1.2.3. Accélérateurs de changement

1.3. Types de services de conseil

- 1.3.1. Services de conseil
- 1.3.2. Services spécifiques de conseil aux entreprises
- 1.3.3. Une vue du consulting par secteur d'activité

1.4. Intégration du conseil aux entreprises à d'autres services professionnels

- 1.4.1. Audits
- 1.4.2. Fiscalité/Juridique
- 1.4.3. Risque et conformité
- 1.4.4. Technologie
- 1.4.5. Opérations

1.5. Conseil interne ou externe

- 1.5.1. Perspectives et champs d'action
- 1.5.2. Raisons du choix
- 1.5.3. Capacités et accélérateurs

1.6. Typologie des entreprises fournissant des services de conseil

- 1.6.1. Sociétés de conseil par domaine de prestation de services
- 1.6.2. Cabinets de conseil spécialisés
- 1.6.3. Aperçu graphique et tendances du marché

1.7. Rôles, aptitudes et compétences du consultant

- 1.7.1. Rôles et compétences
- 1.7.2. Compétences

1.8. Modalités de recrutement

- 1.8.1. "Projet fermé"
- 1.8.2. *Time & Materials*
- 1.8.3. Sous-traitance et *Bodyshopping*
- 1.8.4. Autres modalités

1.9. Mise en œuvre: les phases du consulting

- 1.9.1. Préparation
- 1.9.2. Analyse et diagnostique
- 1.9.3. Plan d'action
- 1.9.4. Application ou mise en œuvre
- 1.9.5. Terminaison
- 1.9.6. Autres concepts et modalités: co-définition, "agile"

1.10. Organisation d'une société de conseil

- 1.10.1. Adresse
- 1.10.2. Secteurs
- 1.10.3. Fonctions
- 1.10.4. Par vision géographique du champ d'application: local, régional, mondial

Module 2. Stratégie**2.1. La stratégie**

- 2.1.1. Éléments ou composantes de la stratégie d'entreprise
 - 2.1.1.1. Les phases de la réflexion stratégique
 - 2.1.1.2. Ambition vs. Ex-stratégie
- 2.1.2. Environnement concurrentiel et analyse sectorielle
 - 2.1.2.1. Concepts et méthodes
 - 2.1.2.2. Différenciateurs
- 2.1.3. Les phases d'une stratégie
 - 2.1.3.1. Les étapes clés de la gestion stratégique des entreprises

2.2. Le cycle stratégique

- 2.2.1. Éléments de la planification stratégique
 - 2.2.1.1. Analyse sectorielle
 - 2.2.1.2. Le diagnostic
 - 2.2.1.3. La projection
 - 2.2.1.4. Choix stratégiques
- 2.2.2. Définition et mise en œuvre de la stratégie
- 2.2.3. Le processus de révision de la stratégie: analyse et considérations

2.3. L'analyse sectorielle-Les 5 forces de Porter

- 2.3.1. Concurrents
 - 2.3.1.1. Analyse de la concurrence
 - 2.3.1.2. Source de différenciation
- 2.3.2. Fournisseurs
 - 2.3.2.1. Analyse des principaux fournisseurs
 - 2.3.2.2. Les fournisseurs sont essentiels pour l'entreprise
 - 2.3.2.3. Alternatives et pouvoir de négociation. Business vs. Fournisseur

- 2.3.3. Clients
 - 2.3.3.1. Analyse de la clientèle
 - 2.3.3.2. Le processus d'achat et les modèles de décision
- 2.3.4. Substituts
 - 2.3.4.1. Produits, services ou solutions de rechange pour les clients
 - 2.3.4.2. Positionnement des alternatives sur le marché
- 2.3.5. Obstacles à l'entrée
 - 2.3.5.1. Analyse des barrières à l'entrée en relation avec l'entreprise

2.4. Diagnostic organisationnel

- 2.4.1. La différenciation concurrentielle. Analyse du portefeuille de produits et de services
- 2.4.2. Analyse de la rentabilité, des forces et des faiblesses. Analyse des capacités sur les principaux marchés

2.5. Projection stratégique

- 2.5.1. Prévisions de marché et macroéconomiques
 - 2.5.1.1. Macroéconomie et comportement sectoriel dans les cycles économiques
- 2.5.2. Le cas de base
 - 2.5.2.1. Analyse de la situation dans le cas de non action
 - 2.5.2.2. Projection d'un cas de base
 - 2.5.2.3. Remise en cause des condamnations

- 2.5.3. Analyser les tendances du marché
 - 2.5.3.1. Tendances du secteur
 - 2.5.3.2. Tendances géographiques
 - 2.5.3.3. Innovation
- 2.5.4. Construction de scénarios
 - 2.5.4.1. Hypothèses d'entrée du scénario
 - 2.5.4.2. Modélisation de scénarios
 - 2.5.4.3. Le *Stress-test* des scénarios. Résilience stratégique

2.6. Choix stratégiques

- 2.6.1. Créer un portefeuille d'initiatives
 - 2.6.1.1. Croissance des activités principales
 - 2.6.1.2. Expansion internationale
 - 2.6.1.3. Nouvelles sources de croissance
 - 2.6.1.4. Améliorations opérationnelles
- 2.6.2. Hiérarchisation des initiatives
 - 2.6.2.1. Mesurer l'impact
 - 2.6.2.2. Comprendre les besoins en ressources
 - 2.6.2.3. Matrices de priorisation
- 2.6.3. Le choix de la stratégie
 - 2.6.3.1. Formulation stratégique *Top-down*
 - 2.6.3.2. Communication
 - 2.6.3.3. Mesure

2.7. Lancement, mise en œuvre et examen d'une stratégie

- 2.7.1. Lancement de la stratégie
 - 2.7.1.1. Lancement d'un programme stratégique
 - 2.7.1.2. La structure du plan stratégique et ses initiatives
 - 2.7.1.3. Les responsables des initiatives
 - 2.7.1.4. Les objectifs de la stratégie et les initiatives

- 2.7.2. Le bureau de la stratégie
 - 2.7.2.1. L'équipe d'un bureau de stratégie
 - 2.7.2.2. Suivi de la mise en œuvre de la stratégie, du modèle de gouvernance
 - 2.7.2.3. Les éléments d'une mise en œuvre réussie de la stratégie
- 2.7.3. L'examen stratégique
 - 2.7.3.1. Environnements VUCA
 - 2.7.3.2. Le processus de révision de la stratégie

2.8. Le management et son rôle dans la stratégie

- 2.8.1. Le rôle du top management dans la prise de décision stratégique
 - 2.8.1.1. Le rôle du PDG
 - 2.8.1.2. Le rôle de la ligne de front N-1
 - 2.8.1.3. Le rôle du *Middle Management*
- 2.8.2. L'organisation
 - 2.8.2.1. Alignement stratégique de l'organisation
- 2.8.3. La culture et son importance dans la mise en œuvre de la stratégie

2.9. Expansion internationale

- 2.9.1. Avantages des multinationales
 - 2.9.1.1. Economies d'échelle
 - 2.9.1.2. La projection internationale comme base de différenciation
 - 2.9.1.3. Gestion globale des risques
- 2.9.2. Expansion sur d'autres marchés
 - 2.9.2.1. Expansion de l'activité principale vers d'autres marchés
 - 2.9.2.2. Formes d'entrée sur d'autres marchés
 - 2.9.2.3. Lieu des activités
- 2.9.3. Modèles d'organisation et d'expansion

2.10. La croissance inorganique comme source de valeur

- 2.10.1. Stratégie d'entreprise Stratégie super compétitive des diplômés
 - 2.10.1.1. Principales sources de valeur d'une stratégie d'entreprise
 - 2.10.1.2. Croissance inorganique et organique

- 2.10.2. Croissance inorganique vs. Croissance organique
 - 2.10.2.1. Les synergies comme source de valeur pour une stratégie d'entreprise par rapport à la croissance organique vs. Gestion de portefeuille
- 2.10.3. Évaluer le succès ou l'échec des modèles de croissance

Module 3. Marketing et ventes dans le secteur du conseil

3.1. La fonction marketing et vente dans le secteur du conseil

- 3.1.1. Marketing et positionnement
- 3.1.2. Relation entre le marketing et les ventes
- 3.1.3. Ventes dans le domaine du conseil

3.2. Transformer une idée en proposition commerciale

- 3.2.1. Le processus
- 3.2.2. L'offre
- 3.2.3. Validation et faisabilité
- 3.2.4. La taille du marché: TAM, SAM, SOM
- 3.2.5. Le client cible
- 3.2.6. Étude de marché

3.3. Structurer le processus de vente

- 3.3.1. La structure générale du processus de vente
- 3.3.2. Le *Funnel* de ventes
- 3.3.3. Phases et étapes de chaque partie du processus

3.4. Le processus de création

- 3.4.1. Sources d'origine
- 3.4.2. Respect des délais
- 3.4.3. Prochaines étapes

3.5. Possibilités de qualification

- 3.5.1. L'activité de votre client
- 3.5.2. Opportunités de qualification: processus et critères
- 3.5.3. L'importance de générer de la valeur

3.6. Interaction avec les différentes parties prenantes

- 3.6.1. L'acheteur et le reste des parties prenantes
- 3.6.2. Interaction avec eux: stratégies
- 3.6.3. Profils d'interaction humaine: l'importance d'adapter le message à l'audience

3.7. Principaux éléments d'une proposition

- 3.7.1. Structure et contenu minimaux
- 3.7.2. Résumé exécutif
- 3.7.3. Portée et gestion des risques

3.8. L'importance de la génération de valeur dans une proposition de marché

- 3.8.1. Comment parler de valeur?
- 3.8.2. Différence entre valeur et prix
- 3.8.3. Différents modèles de tarification: implications et risques

3.9. Négociation et processus de clôture

- 3.9.1. Étapes typiques d'une négociation
- 3.9.2. L'importance de générer des alternatives
- 3.9.3. Gestion des risques et des contrats

3.10. Diriger un processus de vente

- 3.10.1. Durée et gestion du processus de vente
- 3.10.2. La technologie dans le processus de vente
- 3.10.3. Suivi du processus
- 3.10.4. L'importance du *Feedback*



Êtes-vous prêt à relever le défi? Rejoignez un programme qui vous aidera à sortir de votre zone de confort et à faire passer votre carrière au niveau supérieur"



06

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”

TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.



Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.



Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.





Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.

Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



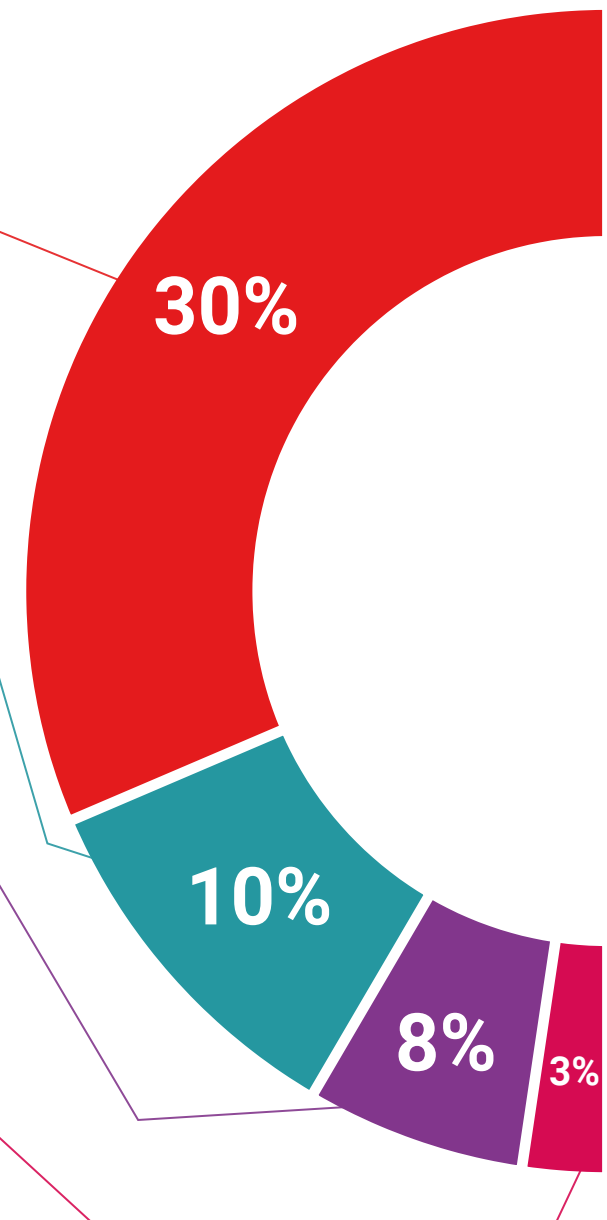
Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



07

Profil de nos étudiants

Travailler dans une société de conseil ou en être propriétaire est un défi passionnant que les professionnels du secteur ne cessent de relever. Il est donc nécessaire que les étudiants de cette profession soient capables, autodidactes, entrepreneurs et dotés d'un fort désir d'auto-amélioration. Ils viennent du monde entier et de carrières liées à ce secteur.





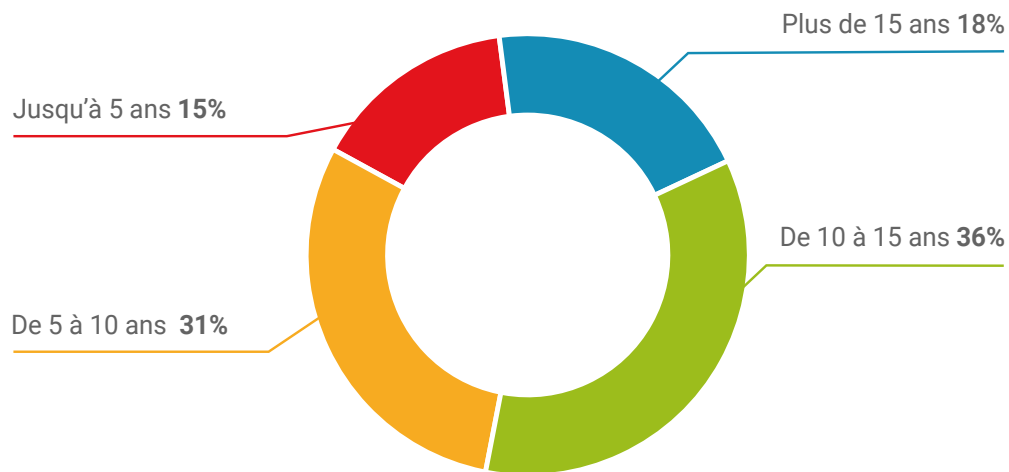
“

C'est le moment de vous démarquer dans un secteur à forte projection internationale”

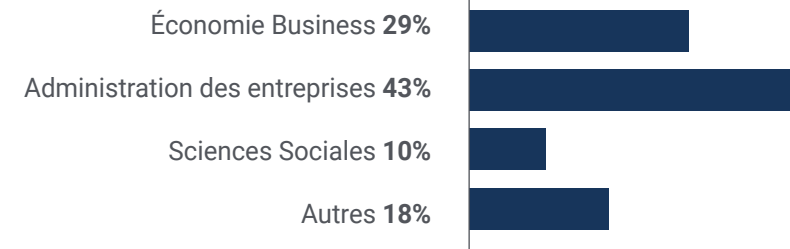
Moyenne d'âge

Entre **35** et **45** ans

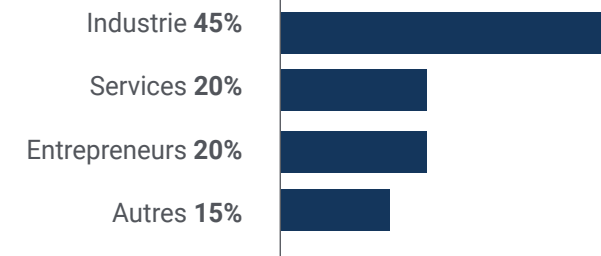
Années d'expérience



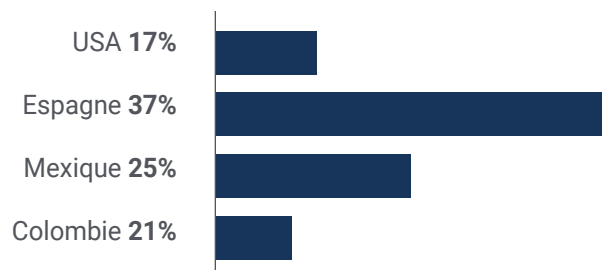
Formation



Profil Académique



Distribution géographique



Camila Robles

Conseiller d'entreprise au sein du service fiscal d'une société

"Ce programme m'a permis de progresser dans mon secteur, faisant de moi un meilleur professionnel. Je suis maintenant responsable de la réalisation des contrôles fiscaux ainsi que des projets présentés par tous les services de mon secteur. Cela me motive à poursuivre dans cette voie professionnelle et à entreprendre de nouveaux projets"

08

Direction de la formation

Pour enseigner les contenus de ce programme, nous disposons d'un corps enseignant de haut niveau et de prestige international. Ils sont à la pointe du secteur, en connaissent les besoins et les atouts, ce qui leur permet d'accompagner les étudiants dans cette nouvelle voie professionnelle.



“

Une équipe pluridisciplinaire chargée de délivrer le contenu de ce programme. Vous aider à franchir l'étape nécessaire pour créer votre propre société de conseil"

Direction



M. Pérez-Ayala, Luis Yusty

- ◆ Directeur des finances et du contrôle de gestion de la division Ingénierie, Infrastructures, Énergie et Marine de SENER
- ◆ Professeur de finances dans le cadre du Master en conseil et gestion d'entreprise de l'Université Polytechnique de Madrid (UPM)
- ◆ *Travel & Hospitality Industry Technology Lead* chez Accenture pour l'Espagne, le Portugal, Andorre et Israël
- ◆ *Senior Manager* chez Accenture, dans le domaine de l'*Intelligent Finance*
- ◆ *Associate Director* chez EY, dans le domaine CFO *Services-Financial Accounting Advisory Services*
- ◆ *Senior Manager* en KPMG, dans le domaine du conseil aux entreprises-Fonction financière
- ◆ Diplôme en administration et gestion des affaires (UCLM)
- ◆ Diplôme en économie (UCLM)
- ◆ *Master en gestion des revenus (Université de Cornell)*
- ◆ *Master en vente (Sales Business School)*
- ◆ *Certificate programmes* en contrôle de gestion, gestion financière et fiscale

Professeurs

M. Carreño Ocaña, Rubén

- ♦ *Director & Head of Corporate & Human Strategy* chez CBRE
- ♦ *Head of EMEA Portfolio & Location Network* chez CBRE
- ♦ *Chief Transformation Officer* chez KPMG
- ♦ *Senior Manager Risk Consulting* chez KPMG
- ♦ *Senior Manger Strategy & Operations* chez KPMG
- ♦ *Manager Infrastructure, Transport, Gouvernement et Santé* chez Accenture pour EMEA
- ♦ *Ingénieur industriel (UC3M)*

M. Lara Oria, Enrique

- ♦ *Directeur* chez *Axis Corporate* de Transformation, Innovation y Numérique
- ♦ *Associé responsable* de la division de conseil en stratégie et *Management Consulting* chez KPMG Colombia
- ♦ *Expérience antérieure* dans le conseil aux entreprises chez KPMG, IBM *Global Business Services* et *Accenture*

09

Impact sur votre carrière

Toutes les entreprises doivent s'adapter aux changements imposés par les sociétés, les gouvernements, les technologies, etc. Chaque jour est un défi, il est donc nécessaire d'avoir des professionnels qui connaissent et identifient ce type de situations le plus tôt possible afin d'en tirer profit et de stimuler favorablement les résultats de toute entreprise.



“

Dans ce programme, vous apprendrez à réaliser une analyse de portefeuille de produits et de services”

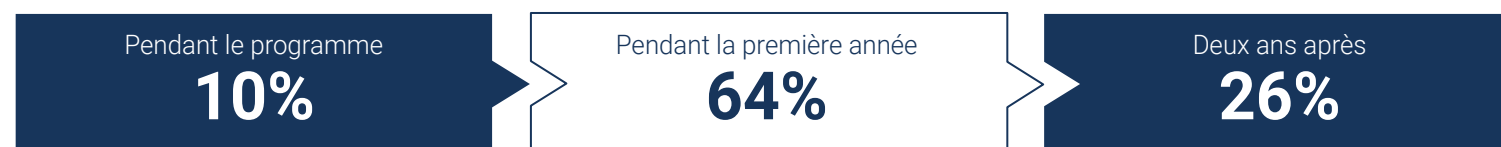
Il n'y a pas de meilleur moment pour le changement que maintenant. Des entreprises du monde entier vous demanderont de les aider à réaliser une analyse de leurs forces et faiblesses.

Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

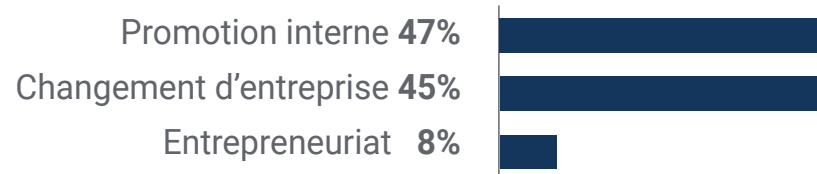
Le Certificat Avancé en Conseil en Affaires et en Stratégie de TECH est un programme intensif qui prépare les étudiants à relever les défis et à prendre des décisions dans l'environnement des entreprises et des affaires. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à atteindre la réussite.

Si vous souhaitez apporter un changement positif dans votre profession, le Certificat Avancé en Conseil en Affaires et en Stratégie vous aidera à y parvenir.

Le moment du changement



Type de changement



Amélioration du salaire

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire de plus de **25%** pour nos étudiants.



10

Bénéfices pour votre entreprise

Le Certificat Avancé en Conseil en Affaires et en Stratégie améliorera la carrière professionnelle de tous les étudiants qui souhaitent devenir indépendants dans ce secteur. Pour ce faire, ils obtiendront les connaissances les plus récentes dans le domaine, enseignées par des experts prestigieux. Pour autant, ils sauront se démarquer au niveau international et mener au succès toute entreprise qui rejoindra leur portefeuille de clients.





“

*Un programme stimulant pour vous
guider dans la bonne direction: l'esprit
d'entreprise dans le monde des affaires"*

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

Accroître les talents et le capital intellectuel le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

02

Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Vous serez capable de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, aidant ainsi l'organisation à surmonter les obstacles.

04

Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

Développement de projets propres

Le professionnel peut travailler sur un projet réel ou développer de nouveaux projets dans le domaine de la R+D ou du Business Development de son entreprise.

06

Augmentation de la compétitivité

Ce Certificat Avancé dotera vos professionnelles des compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et faire progresser l'organisation.



11 Diplôme

Le Certificat Avancé en Conseil en Affaires et en Stratégie garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et actualisée, l'accès à un diplôme de Certificat Avancé délivré par TECH Université Technologique.



“

Finalisez cette formation avec succès et recevez votre diplôme universitaire sans avoir à vous soucier des déplacements ou des démarches administratives”

Ce **Certificat Avancé en Conseil en Affaires et en Stratégie** ontient le programme le plus complet et le plus à jour du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal* avec accusé de réception son correspondant diplôme **Certificat Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Certificat Avancé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat Avancé en Conseil en Affaires et en Stratégie**

N.º d'heures officielles: **450 h.**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



Certificat Avancé Conseil en Affaires et en Stratégie

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Certificat Avancé

Conseil en Affaires et en Stratégie