

Executive Mastère

MBA en Direction de Grands
Projets Internationaux (EPC)

M B A D G P I E P C



Executive Mastère MBA en Direction de Grands Projets Internationaux (EPC)

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé à: Diplômés et professionnels ayant une expérience avérée dans des domaines logistiques

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/master/master-mba-direction-grands-projets-internationaux-epc

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

page 6

03

Pourquoi notre programme?

page 10

04

Objectifs

page 14

05

Compétences

page 18

06

Structure et contenu

page 24

07

Méthodologie

page 34

08

Profil de nos étudiants

page 42

09

Direction de la formation

page 52

10

Impact sur votre carrière

page 74

11

Bénéfices pour votre entreprise

page 78

12

Diplôme

page 82

01 Présentation

Grâce à ce programme, le professionnel étudiera en profondeur tous les facteurs qui doivent être pris en compte dans les projets Clés en Main (EPC) afin de répondre aux exigences du marché en termes de délais et de coûts. Il s'agit d'un secteur en plein essor qui nécessite des experts pour gérer, à partir des types existants en fonction du type de contrat ou de service, l'analyse et le développement de chacune des étapes du projet jusqu'au contrôle des principaux aspects qui permettent de le mener à bien. Le programme comprendra 10 Masterclasses données par un prestigieux Directeur international invité, qui fournira les clés pour gérer les services liés à la conception du projet et les fondamentaux de la construction adaptés au monde de l'entreprise.



MBA en Direction de Grands Projets Internationaux (EPC)
TECH Université Technologique



“

Vous étudierez les techniques les plus efficaces pour mettre en œuvre une stratégie de gestion responsable et durable”

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 de normes académiques des plus élevées. Un centre international performant pour la formation intensive aux techniques de gestion.



“

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 propose un modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, bénéficiant de la plus haute reconnaissance internationale, qui fournira aux étudiants les clés pour évoluer dans un monde en constante évolution, où l'innovation doit être l'engagement essentiel de tout entrepreneur.

« *Histoire de Succès Microsoft Europe* » pour avoir incorporé un système multi-vidéo interactif innovant dans les programmes.



Exigence maximale

Le critère d'admission de TECH n'est pas économique. Vous n'avez pas besoin de faire un gros investissement pour étudier avec nous. 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

Chez TECH, des professionnels du monde entier participent, de sorte que les étudiants pourront créer un vaste réseau de contacts qui leur sera utile pour leur avenir.

+100 000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les 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



Talent

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 mettre en avant leurs intérêts 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

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous apprendrez à connaître la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants TECH sont issus de plus de 200 nationalités.

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



Analyse

TECH explore la pensée critique, le questionnement, la résolution de problèmes et les compétences interpersonnelles des étudiants.



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. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours 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**. De cette manière, elle garantit que les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



Apprenez avec les 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.



Chez 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 la porte à 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 du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"

Ce programme apportera une multitude d'avantages aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

Donner un coup de pouce définitif à la carrière des étudiants

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, ils acquerront les compétences nécessaires pour opérer un changement positif dans leur 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 acquerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre un aperçu approfondi de la gestion générale afin de comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

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

03

Consolidation des 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 obtiendrez 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 étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.

05

Accès à un puissant réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le même désir d'évoluer. Ainsi, les partenaires, les clients ou les fournisseurs peuvent être partagés.

Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour 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 de TECH Université Technologique.

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

04 Objectifs

Ce programme est conçu pour que les étudiants renforcent leurs compétences dans la MBA en Direction de Grands Projets Internationaux (EPC), en développant de nouvelles compétences et en améliorant leurs aptitudes pour une croissance académique et professionnelle axée sur un secteur en plein essor. Ainsi, à l'issue du programme, le professionnel sera en mesure de prendre des décisions globales avec une perspective innovante et une vision internationale.



“

Avec TECH, vous développerez les compétences nécessaires pour coordonner tous les travaux d'un projet avec un contrat EPC, consolidant ainsi votre leadership dans le secteur"

**TECH considère les objectifs de ses étudiants comme les siens
Ils collaborent pour les atteindre**

Le MBA en Direction de Grands Projets Internationaux (EPC) vous permettra de:

01

Effectuer une analyse complète des projets EPC

04

Analyse approfondie des garanties, litiges et assurances dans le secteur de la construction

02

Gestion des différentes étapes des projets EPC

05

Maîtriser la gestion de projet de manière globale

03

Gestion contractuelle de projets de grande envergure

06

Analyse des coûts, du temps et des ressources



07

Bonne connaissance des phases d'intégration des projets

08

Gestion de projet avec une vision globale interservices

09

Capacité d'analyser la valeur ajoutée des projets

05

Compétences

Tout au long de ce programme, l'étudiant développera la capacité de comprendre les bases et les principes de la gestion de grands projets EPC internationaux, en étant capable de les appliquer stratégiquement. Ainsi, vous maîtriserez l'environnement global de la grande construction clé en main, du contexte international à la situation du marché, en étant responsable de la gestion dans son intégralité.





“

Nous vous offrons les ressources dont vous avez besoin pour développer les compétences qui vous permettront de travailler avec succès dans ce secteur”.

01

Maîtriser l'environnement global des grandes constructions clés en main, depuis le contexte international, les marchés, jusqu'au développement des projets, les plans d'exploitation et de maintenance et les secteurs tels que l'assurance et la gestion des actifs

04

Savoir communiquer les concepts de conception, de développement et de gestion des différents systèmes d'ingénierie

02

Appliquer les connaissances acquises et les compétences en matière de résolution de problèmes dans des environnements actuels ou peu familiers dans des contextes plus larges liés aux projets EPC

03

Être capable d'intégrer des connaissances et d'acquérir une compréhension approfondie des différentes utilisations des projets clés en main et de l'importance de leur utilisation dans le monde d'aujourd'hui

05

Comprendre et internaliser la portée de la transformation numérique et industrielle appliquée aux systèmes de projets EPC pour leur efficacité et leur compétitivité sur le marché actuel



06

Être capable d'analyser, évaluer et synthétiser de manière critique des idées nouvelles et complexes liées au domaine de l'ingénierie

08

Connaissance approfondie des aspects les plus importants d'un projet

09

Être capable de gérer des projets de ce type dans des environnements nationaux et internationaux

07

Être capable de promouvoir, dans des contextes professionnels, le progrès technologique, social ou culturel au sein d'une société fondée sur la connaissance

10

Comprendre les points critiques qui peuvent affecter les délais et les coûts d'exécution d'un contrat



11

Reconnaître les principaux acteurs impliqués dans la phase de construction d'un projet EPC

14

Maîtriser les aspects importants de la gestion des contrats tels que les garanties, les assurances et les pénalités

12

Être capable d'identifier les déviations et d'établir un plan pour atténuer ces déviations



13

Savoir gérer un contrat de construction dans un environnement international, en accordant une attention particulière aux points critiques qui peuvent affecter les délais et les coûts d'exécution du contrat

15

Être capable d'agir en tant que maître d'œuvre afin d'interagir avec le reste des départements du chantier et être capable de réaliser un contrôle exhaustif de leur travail.

16

Avoir des connaissances spécifiques dans le domaine de l'arbitrage et des litiges éventuels, afin d'être prêt à participer aux futurs processus des projets qu'ils gèrent

18

Savoir comment agir en tant que chef de projet pour gérer la qualité, les communications et les non-conformités potentielles qui peuvent survenir dans le projet

19

Avoir les compétences pour gérer et contrôler les achats et les ressources, afin de prendre des décisions qui lui permettent d'optimiser au maximum ces deux facteurs

17

Obtenir les compétences nécessaires pour prendre des décisions pertinentes pour le développement du projet en temps voulu

20

Savoir gérer l'un des aspects clés à prendre en compte, comme la maîtrise des coûts



06

Structure et contenu

Le MBA en Direction de Grands Projets Internationaux (EPC) comprend un programme structuré en dix modules avec un contenu de qualité afin que les professionnels puissent connaître toutes les exigences liées à sa gestion. Ainsi, vous maîtriserez, entre autres, la conception d'un projet international, la gestion et le contrôle des différentes étapes et la gestion des ressources et des coûts. Un programme complet avec des contenus de qualité préparés par des experts rigoureux du secteur pour vous permettre de booster votre carrière vers l'excellence.



“

Le programme le plus complet avec un contenu de qualité élaboré par de vrais experts du secteur, seul TECH vous l'offre”

Plan d'études

Le MBA en Direction de Grands Projets Internationaux (EPC) de TECH Université Technologique est un programme intensif qui vous prépare à diriger et à gérer la possibilité d'exécuter des travaux et des installations selon la modalité d'ingénierie, d'Approvisionnement et de Construction.

Le contenu du MBA est conçu pour promouvoir le développement de compétences managériales permettant une prise de décision plus rigoureuse dans des environnements incertains, face aux défis commerciaux qui peuvent se présenter.

Au cours des 2.700 heures de préparation, les étudiants analysent une multitude de cas pratiques dans le cadre d'un travail individuel et en équipe. Il s'agit donc d'une véritable immersion dans des situations professionnelles réelles.

Ainsi, ce MBA aborde en profondeur le monde de la construction, depuis sa projection, ses ressources et ses coûts de production jusqu'à la gestion contractuelle nécessaire. Ainsi, il est destiné à spécialiser les professionnels de l'environnement des affaires pour les orienter vers ce secteur dans une perspective stratégique, internationale et innovante.

Un plan conçu pour l'étudiant, axé sur son perfectionnement professionnel, qui le prépare à atteindre l'excellence dans le domaine de la gestion et du management des affaires dans ce secteur. Un programme qui comprend vos besoins et ceux de votre entreprise grâce à un contenu innovant basé sur les dernières tendances, et soutenu par la meilleure méthodologie éducative et un corps professoral exceptionnel, qui vous donnera les compétences pour gérer efficacement un projet EPC.

Ce MBA se déroule sur 12 mois et est divisé en 15 modules:

Module 1	Projets internationaux
Module 2	Projets Clés en Main (EPC)
Module 3	Gestion et contrôle des étapes des Projets Clés en Main (EPC)
Module 4	<i>Contract Management</i> dans le projets
Module 5	Gestion de risques du <i>Contract Management</i>
Module 6	Gestion de projet du <i>Contract Management</i>
Module 7	<i>Project Management</i> en projet: Gestion de la portée et du calendrier
Module 8	<i>Project Management</i> En projet: Gestion des communications et de la qualité
Module 9	<i>Project Management</i> en Projets: Gestion des achats et des ressources
Module 10	<i>Project Management</i> en projet: Gestion des coûts
Module 11	<i>Leadership Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises</i>
Module 12	Gestion des Personnes et des Talents
Module 13	Gestion Économique et Financière
Module 14	Direction d'Entreprise et Marketing Stratégique
Module 15	<i>Management</i> exécutif



Où, quand et comment cela se déroule?

TECH vous offre la possibilité de développer ce programme de manière totalement *online*. Pendant les 7 mois de formation, vous pourrez accéder à moment à l'ensemble des contenus de ce programme, ce permettra de gérer vous-même votre temps d'étude.

Une expérience éducative unique, clé et décisive pour stimuler votre développement professionnel.

Module 1. Projets internationaux

1.1. Projets et contexte organisationnel 1.1.1. Projet dans l'organisation 1.1.2. Éléments du projet 1.1.3. Importance du projet dans l'organisation	1.2. Types de projets selon le service 1.2.1. Types de projets 1.2.2. Analyse de projets 1.2.3. Orientation du projet	1.3. Principaux processus de développement d'un projet 1.3.1. Processus d'initiation et de planification 1.3.2. Exécution et suivi 1.3.3. Processus de clôture	1.4. Analyse des contraintes de coût, de portée et de qualité 1.4.1. Analyse des contraintes de coûts 1.4.2. Contrainte de portée 1.4.3. Contrainte de qualité
1.5. Contraintes de temps, de ressources et de risques 1.5.1. Analyse des contraintes de temps 1.5.2. Contraintes liées aux ressources 1.5.3. Contrainte de risque	1.6. Analyse des types de contrats 1.6.1. Contrat à prix unitaire 1.6.2. Contrat "Lump Sum" ou somme globale 1.6.3. Contrat de coût plus marge	1.7. Gestion de projet par typologie 1.7.1. Gestion de projet au prix unitaire 1.7.2. Gestion de projets à prix forfaitaire/forfaitaire 1.7.3. Gestion de projets à coûts et marges élevés	1.8. Projet, programme et portefeuille 1.8.1. Analyse du projet dans l'organisation 1.8.2. Analyse du programme dans l'organisation 1.8.3. Analyse du portefeuille dans l'organisation
1.9. Les parties prenantes du projet 1.9.1. Pyramide des parties prenantes du projet 1.9.2. Analyse des parties prenantes <i>Stakeholders</i> 1.9.3. Interaction avec les parties <i>Stakeholders</i>	1.10. Analyse des actifs des processus organisationnels 1.10.1. Analyse des actifs dans le cadre du démarrage et de la planification 1.10.2. Exécution et contrôle Analyse des actifs 1.10.3. Analyse des actifs à la fermeture		

Module 2. Projets Clés en Main (EPC)

2.1. Projet EPC 2.1.1. Contexte du projet EPC 2.1.2. Composantes du projet 2.1.3. Analyse des besoins	2.2. Étapes du projet EPC 2.2.1. Identification des étapes du projet EPC 2.2.2. Identification des besoins initiaux par étapes 2.2.3. Le calendrier de chaque étape	2.3. Gestion de la phase d'e-Engineering 2.3.1. Analyse de l'étape E 2.3.2. Calendrier de l'étape E 2.3.3. Ressources nécessaires pour la phase E	2.4. Analyse de la phase D4e-Engineering 2.4.1. Structure nécessaire au développement de l'étape E 2.4.2. Restrictions 2.4.3. Difficultés et risques
2.5. Gestion de l'étape p-Procurement 2.5.1. Analyse de l'étape p 2.5.2. Programme 2.5.3. Ressources nécessaires	2.6. Analyse de l'étape p-Procurement 2.6.1. Structure nécessaire pour le développement de la phase p 2.6.2. Restrictions 2.6.3. Difficultés et risques	2.7. Gestion de l'étape c-Construction 2.7.1. Analyse de l'étape C 2.7.2. Programme 2.7.3. Ressources nécessaires	2.8. Analyse de l'étape c-Construction 2.8.1. Structure nécessaire pour le développement du stade C 2.8.2. Restrictions 2.8.3. Difficultés et risques
2.9. Projets EPC: département RH 2.9.1. Fonctions principales 2.9.2. Ressources nécessaires pour ce département 2.9.3. Coordination et communications avec le reste du projet	2.10. Projets EPC: Service des contrats 2.10.1. Fonctions principales 2.10.2. Ressources nécessaires pour ce département 2.10.3. Coordination et communications avec le reste du projet		

Module 3. Gestion et contrôle des étapes des Projets Clés en Main (EPC)

3.1. Coordination des étapes des projets EPC 3.1.1. Planification des étapes 3.1.2. Communications inter-équipes 3.1.3. Étapes du processus de résolution des incidents	3.2. Étape C: principaux éléments structurels: qualité 3.2.1. Composants Q. Qualité 3.2.2. Analyse de la partie qualité du projet 3.2.3. Structure et importance	3.3. Étape C: principaux éléments structurels: santé et sécurité 3.3.1. Composante HSE. Santé et sécurité 3.3.2. Analyse de la partie santé et sécurité du projet 3.3.3. Structure et importance	3.4. Étape C: principaux éléments structurels: Coûts 3.4.1. Composante C. Coût 3.4.2. Analyse de la partie contrôle des coûts du projet 3.4.3. Structure et importance
3.5. Étape C: principaux éléments structurels: terme 3.5.1. Composant P. Délai 3.5.2. Analyse de la partie contrôle des délais du projet 3.5.3. Structure et importance	3.6. Gestion de Projets Internationaux EPC 3.6.1. Gestionnaire de projet 3.6.2. Caractéristiques du chef de projet 3.6.3. Coordination et communication	3.7. Analyse de Projets Internationaux EPC 3.7.1. Analyse globale du projet de la part de la direction 3.7.2. Processus de rapports de gestion 3.7.3. Suivi des principaux indicateurs clés de performance du projet	3.8. Déviations Projets EPC 3.8.1. Principales déviations dans les projets EPC 3.8.2. Analyse des écarts 3.8.3. Procédure de notification des déviations au client
3.9. Analyse et suivi des déviations économiques du projet par rapport au contrat 3.9.1. Contrôle de la production 3.9.2. Contrôle du cout 3.9.3. Suivi de la production vs. Coûts	3.10. Gestion des non-conformités dans les projets EPC 3.10.1. Principales non-conformités dans les projets EPC 3.10.2. Procédures de gestion 3.10.3. Analyse et atténuation		

Module 4. Contract management dans les projets

4.1. Gestion des Contrats dans les Projets 4.1.1. Analyse du <i>Contract Management</i> dans les projets 4.1.2. Nécessités du <i>Contract Management</i> 4.1.3. Objectifs de la gestion de contrats	4.2. Gestion des Contrats dans les Projets 4.2.1. Analyse du <i>Contract Management</i> dans les projets 4.2.2. Nécessités du <i>Contract Management</i> 4.2.3. Objectifs de la gestion de contrats	4.3. Processus de la gestion de contrats 4.3.1. Conception d'un plan de gestion des contrats 4.3.2. Les étapes du plan de gestion 4.3.3. Les inconvénients de la gestion des contrats	4.4. Facteurs de succès de la gestion de contrats 4.4.1. Analyse des facteurs clés de succès 4.4.2. Planification et évolution de la gestion des contrats 4.4.3. Gestion des performances et relations entre les parties
4.5. Principales étapes du <i>Contract Management</i> 4.5.1. Planification et mise en œuvre 4.5.2. Contrôle et suivi pendant l'exécution 4.5.3. Contrôle et suivi post-mise en œuvre	4.6. Facteurs à prendre en compte dans la gestion des contrats de construction 4.6.1. Fixer des objectifs et des stratégies 4.6.2. Phase de conception et de construction dans les contrats de <i>Lump Sum</i> 4.6.3. Relations avec les contractants	4.7. Défis pour le gestionnaire de contrat 4.7.1. Gestion et administration réussies des contrats 4.7.2. Gestion de la communication avec le client 4.7.3. Analyse et exécution des contrats	4.8. Aspects à résoudre 4.8.1. Négociation et approbation des contrats 4.8.2. Contrôle pendant l'exécution 4.8.3. Contrôle du respect des obligations contractuelles
4.9. Aspects à surveiller 4.9.1. Négociation et approbation des contrats 4.9.2. Contrôle pendant l'exécution 4.9.3. Contrôle du respect des obligations contractuelles	4.10. Gestion de facteurs du projet par le gestionnaire de contrat 4.10.1. Gestion de la portée 4.10.2. Gestion des coûts 4.10.3. Gestion des risques et du changement		

Module 5. Gestion de risques du *Contract Management*

5.1. *Contract Management International*

- 5.1.1. Gestion des contrats selon PMBOOK
- 5.1.2. Contrôle et gestion des achats selon PMBOOK
- 5.1.3. Importance et implication du gestionnaire du contrat

5.2. *Contract Management & Project Management*

- 5.2.1. Relation entre *Contract Management* & *Project Management*
- 5.2.2. Collaboration entre CM et PM
- 5.2.3. Contrôle des principaux facteurs du site

5.3. *Gestion de Risques pour Contract Manager*

- 5.3.1. Identification des risques dans le contrat
- 5.3.2. Classification de risques
- 5.3.3. Développement et mise en œuvre de la matrice

5.4. *Analyse de Risques pour Contract Manager*

- 5.4.1. Identification des gestionnaires de risques
- 5.4.2. Suivi de l'évolution de la situation
- 5.4.3. Atténuation des risques

5.5. *Types de garanties*

- 5.5.1. Classification
- 5.5.2. Importance de la gestion des garanties
- 5.5.3. Coûts et échéance

5.6. *Analyse des pénalités*

- 5.6.1. Type de sanctions selon le contrat
- 5.6.2. Contrôle des pénalités par le *Contract Manager*
- 5.6.3. *Contract Management* efficace des contrats face aux pénalités

5.7. *Gestion des assurances dans la construction*

- 5.7.1. Types des assurances dans la construction
- 5.7.2. Conditions d'assurance
- 5.7.3. Importance de l'assurance

5.8. *Analyse de l'assurance construction*

- 5.8.1. *Contract Management* dans la gestion des assurances
- 5.8.2. Calculs et évaluation des coûts pour l'assurance construction
- 5.8.3. Validité de l'assurance

5.9. *Contract Management et service juridique*

- 5.9.1. Connexion du *Contract Manager* et service juridique
- 5.9.2. Importance des connaissances juridiques du *Contract Manager*
- 5.9.3. Communication du point de vue juridique du *Contract Manager*

5.10. *Contract Manager et entrepreneurs*

- 5.10.1. Les communications du *Contract Manager* avec l'entrepreneur
- 5.10.2. Suivi du contrat avec le contractant
- 5.10.3. Importance du contrôle de la traçabilité des communications

Module 6. Gestion de projet du Contract Management**6.1. Contract Management et budget**

- 6.1.1. Objectifs de la gestion budgétaire par le *Contract Manager*
- 6.1.2. Principaux types de budgets
- 6.1.3. Budget selon la structure des coûts

6.2. Contract Management et contrôle des travaux

- 6.2.1. Objectifs de la gestion du contrôle des travaux
- 6.2.2. Passation de contrat avec l'organisme de contrôle
- 6.2.3. Vérification et suivi des travaux

6.3. Contract Management et contrôle de la santé et de la sécurité sur le site

- 6.3.1. Objectifs de la gestion du contrôle de la santé et de la sécurité sur le site
- 6.3.2. Aspects à prendre en compte lors de la réalisation du contrôle de la santé et de la sécurité
- 6.3.3. Vérification et suivi des travaux

6.4. Contract Management et sous-traitance

- 6.4.1. Importance de l'intervention du *Contract Manager* dans la gestion des contrats de sous-traitance
- 6.4.2. Types de contrats de sous-traitance
- 6.4.3. Analyse des contrats avec les sous-traitants

6.5. Processus de sous-traitance à suivre par le Contract Manager

- 6.5.1. Appel d'offres et comparaison
- 6.5.2. Pré-sélection et pré-contrats
- 6.5.3. Attribution du contrat de sous-traitance

6.6. Suivi des modifications des contrats de sous-traitance

- 6.6.1. Importance du suivi des changements
- 6.6.2. Contrôle des changements de délais et de coûts
- 6.6.3. La nécessité de notification en temps et en forme

6.7. Contract Management et contrat d'externalisation

- 6.7.1. Les bases du contrat d'externalisation
- 6.7.2. *Gestion des Contrats* dans ce type de contrats
- 6.7.3. Points à prendre en compte

6.8. Contract Management et litiges contractuels

- 6.8.1. Intervention du *Contract Manager* dans les litiges
- 6.8.2. Difficultés techniques et juridiques dans les affaires d'arbitrage international
- 6.8.3. Importance de la *Contract management* pour les litiges futurs

6.9. Classification des litiges et arbitrage

- 6.9.1. Types de litiges et arbitrages
- 6.9.2. Préparation de la documentation du litige
- 6.9.3. Importance de la traçabilité pour les litiges futurs

6.10. Contract Manager et client

- 6.10.1. Communications du *Contract Manager*
- 6.10.2. Suivi du contrat avec le client
- 6.10.3. Importance du contrôle de la traçabilité de communications

Module 7. Project Management gestion de la portée et du calendrier**7.1. Contrôle de la portée**

- 7.1.1. Portée du projet
- 7.1.2. Base de référence de la portée du projet
- 7.1.3. L'importance du compte de contrôle

7.2. Gestion des exigences

- 7.2.1. Gestion des exigences
- 7.2.2. Catégories
- 7.2.3. Processus de gestion

7.3. Gestion de la portée

- 7.3.1. Planification de la gestion de la portée
- 7.3.2. Recueillir les besoins
- 7.3.3. Particularités du champ d'application

7.4. Étude du champ d'application

- 7.4.1. Élaboration de l'EDT
- 7.4.2. Validation de la portée
- 7.4.3. Contrôle de la Portée

7.5. Contrôle du Calendrier

- 7.5.1. Calendrier du projet
- 7.5.2. Calendrier de base
- 7.5.3. Analyse du chemin critique

7.6. Élaboration du calendrier

- 7.6.1. Diagramme de Gantt
- 7.6.2. Activités des prédécesseurs et successeurs
- 7.6.3. Contraintes entre les activités

7.7. Gestion du calendrier

- 7.7.1. Planification de la gestion du calendrier
- 7.7.2. Description des activités
- 7.7.3. Séquence des activités

7.8. Étude et analyse de l'emploi du temps

- 7.8.1. Estimation de durée de les activités
- 7.8.2. Développement des horaires
- 7.8.3. Contrôle des horaires

7.9. Plan d'accélération dans un projet de construction

- 7.9.1. Analyse du plan d'accélération
- 7.9.2. Programme
- 7.9.3. Ressources

7.10. Plan de redressement dans un projet de construction

- 7.10.1. analyse du plan de reprise
- 7.10.2. Programme
- 7.10.3. Ressources

Module 8. *Project Management* dans les projets: communication et gestion de la qualité

8.1. Contrôle des communications

- 8.1.1. Communications en cours d'élaboration
- 8.1.2. Dimensions de la communication de projets
- 8.1.3. Compétences en communication

8.2. Communications en cours d'élaboration

- 8.2.1. Communications en réunion
- 8.2.2. Chaîne de communication de projets
- 8.2.3. Formes formelles de communication

8.3. Gestion des communications

- 8.3.1. Planification de la gestion des communications
- 8.3.2. Gestion de la communication des projets
- 8.3.3. Contrôle

8.4. Contrôle de qualité des projets

- 8.4.1. Qualité du projet
 - 8.4.2. Coûts de qualité des projets
- Ce que c'est que de diriger l'importance de la qualité

8.5. Gestion de qualité des projets

- 8.5.1. Planification de la gestion de la qualité
- 8.5.2. Gestion de la qualité
- 8.5.3. Contrôle

8.6. Qualité: non-conformités dans le projet

- 8.6.1. L'importance des NC
- 8.6.2. Non-conformités des clients
- 8.6.3. Non-conformités de l'entrepreneur

8.7. Gestion des parties prenantes du projet

- 8.7.1. Gestion des attentes des parties prenantes
- 8.7.2. Compétences interpersonnelles et d'équipe
- 8.7.3. Gestion de conflits

8.8. Analyse des parties prenantes du projet

- 8.8.1. Identification des parties prenantes
- 8.8.2. Planification de l'engagement
- 8.8.3. Gestion et suivi de l'engagement

8.9. Gestion de l'intégration des projets

- 8.9.1. Élaboration de la charte du projet
- 8.9.2. Développement du plan de gestion du projet
- 8.9.3. Pilotage et gestion des travaux du projet

8.10. Contrôle de l'intégration des projets

- 8.10.1. Gestion des connaissances du projet
- 8.10.2. Contrôle du travail
- 8.10.3. Contrôle intégré des changements et clôture du projet

Module 9. *Project Management* en projet: Gestion des achats et des ressources

9.1. Contrôle des achats

- 9.1.1. Achats dans le cadre du projet
- 9.1.2. L'acheteur
- 9.1.3. Le fournisseur

9.2. Cycle d'achat dans les projets

- 9.2.1. Analyse du cycle d'achat
- 9.2.2. Description des étapes
- 9.2.3. Étude par étapes

9.3. Contrat d'achat

- 9.3.1. Éléments du contrat
- 9.3.2. Terminologie du contrat dans le contrat
- 9.3.3. Contrôle des plaintes et des litiges

9.4. Gestion d'achat dans les projets

- 9.4.1. Types de fournisseurs
- 9.4.2. Catégorie de marchés publics
- 9.4.3. Types de contrats

9.5. Analyse d'achat dans les projets

- 9.5.1. Planification de la gestion des achats
- 9.5.2. Exécution des achats
- 9.5.3. Contrôle des achats

9.6. Contrôle des ressources

- 9.6.1. Les ressources du projet
- 9.6.2. Capacité de gestion des conflits
- 9.6.3. Niveaux de conflit et résolution

9.7. Gestion des ressources par objectifs

- 9.7.1. Gestion par objectifs (MBO)
- 9.7.2. Différents rôles dans les projets
- 9.7.3. Types de leadership

9.8. Gestion des ressources dans les projets

- 9.8.1. Planification de la gestion des ressources
- 9.8.2. Estimation de les ressources de les activités
- 9.8.3. Obtention des ressources nécessaires

9.9. Analyse des ressources dans les projets

- 9.9.1. Développement de l'équipe ressource
- 9.9.2. Gestion de l'équipe
- 9.9.3. Contrôle de l'équipe

9.10. Analyse du processus d'entretien des ressources du point de vue du PM

- 9.10.1. Processus d'entretien
- 9.10.2. Analyse par le chef de projet
- 9.10.3. Facteurs à prendre en compte pour un résultat positif

Module 10. Project Management dans les projets: gestion des coûts**10.1. Contrôle des coûts: marge du projet**

- 10.1.1. Coûts du projet
- 10.1.2. Calcul de la marge initiale
- 10.1.3. Contrôle financier

10.2. Contrôle des coûts: Cash Flow

- 10.2.1. Analyse *Cash Flow* de trésorerie du projet
- 10.2.2. Élaboration
- 10.2.3. Facteurs

10.3. Estimation du coût des activités

- 10.3.1. Techniques d'estimation des coûts
- 10.3.2. Facteurs pour et contre l'estimation de l'activité
- 10.3.3. Aspects à prendre en compte dans les estimations de coûts

10.4. Contrôle et gestion de la valeur acquise du projet

- 10.4.1. Principes fondamentaux de la valeur acquise
- 10.4.2. Processus
- 10.4.3. Le contrôle et son importance dans un projet

10.5. Contrôle et gestion du temps gagné dans le projet

- 10.5.1. Principes de base du délai gagné
- 10.5.2. Processus
- 10.5.3. Le contrôle et son importance dans un projet

10.6. Gestion du coût du projet

- 10.6.1. Planification
- 10.6.2. Estimation des coûts
- 10.6.3. Détermination du budget

10.7. Analyse du coût du projet

- 10.7.1. Contrôle du cout
- 10.7.2. Contrôle de la production
- 10.7.3. Analyses de coût vs. Production

10.8. Gestion de la courbe en S d'un projet

- 10.8.1. Principes fondamentaux de la courbe en S
- 10.8.2. Processus de gestion
- 10.8.3. Importance de la courbe en S

10.9. Contrôle et élaboration de la courbe en S du projet

- 10.9.1. Élaboration
- 10.9.2. Suivi
- 10.9.3. Contrôle et déviations

10.10. Étude financière du projet

- 10.10.1. VAN - Valeur actuelle nette
- 10.10.2. TRI - Taux de rendement interne du projet
- 10.10.3. Payback - Période de retour sur investissement

Module 11. Leadership Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises

11.1. Mondialisation et Gouvernance

- 11.1.1. Gouvernance et Gouvernement d'entreprise
- 11.1.2. Principes fondamentaux de la Gouvernance d'entreprise dans les sociétés
- 11.1.3. Le rôle du Conseil d'Administration dans le cadre de la Gouvernance d'Entreprise

11.2. Leadership

- 11.2.1. Leadership Une approche conceptuelle
- 11.2.2. Le Leadership dans l'entreprise
- 11.2.3. L'importance du dirigeant dans la gestion de l'entreprise

11.3. Cross Cultural Management

- 11.3.1. Concept de *Cross Cultural Management*
- 11.3.2. Contributions à la Connaissance des Cultures
- 11.3.3. Gestion de la diversité

11.4. Développement de la gestion et le leadership

- 11.4.1. Concept de développement de la gestion
- 11.4.2. Le concept de leadership
- 11.4.3. Théories du leadership
- 11.4.4. Styles de leadership
- 11.4.5. L'intelligence dans le leadership
- 11.4.6. Les défis du leadership aujourd'hui

11.5. Éthique des affaires

- 11.5.1. Éthique et Moralité
- 11.5.2. Éthique des Affaires
- 11.5.3. Leadership et éthique dans les Entreprises

11.6. Durabilité

- 11.6.1. Durabilité et Développement Durable
- 11.6.2. Agenda 2030
- 11.6.3. Entreprises durables

11.7. Responsabilité Sociale des entreprises

- 11.7.1. La dimension internationale de la Responsabilité Sociale des Entreprises
- 11.7.2. Implémentation de la Responsabilité Sociale des Entreprises
- 11.7.3. Impact et mesure de la Responsabilité Sociale des Entreprises

11.8. Systèmes et outils de Gestion responsable

- 11.8.1. RSC: Responsabilité sociale des entreprises
- 11.8.2. Questions clés pour la mise en œuvre d'une stratégie de gestion responsable
- 11.8.3. Étapes de la mise en œuvre d'un système de gestion de la responsabilité sociale des entreprises
- 11.8.4. Outils et normes du RSC

11.9. Multinationales et Droits de l'homme

- 11.9.1. Mondialisation, entreprises multinationales et droits de l'homme
- 11.9.2. Entreprises multinationales face au droit international
- 11.9.3. Instruments juridiques pour les multinationales dans la législation sur les droits de l'homme

11.10. Environnement juridique et Corporate Governance

- 11.10.1. Importation et exportation
- 11.10.2. Propriété intellectuelle et industrielle
- 11.10.3. Droit international du travail

Module 12. Gestion des personnes et des talents

12.1. La direction Stratégique des personnes

- 12.1.1. Direction Stratégique et Ressources Humaines
- 12.1.2. La direction stratégique des personnes

12.2. Gestion des ressources humaines basée sur les compétences

- 12.2.1. Analyse du potentiel
- 12.2.2. Politique de rémunération
- 12.2.3. Plans de carrière/succession

12.3. Évaluation et gestion des performances

- 12.3.1. Gestion des performances
- 12.3.2. La gestion des performances: Objectifs et Processus

12.4. Innovation dans la gestion des talents et des personnes

- 12.4.1. Modèles de gestion stratégique des talents
- 12.4.2. Identification, formation et développement des talents
- 12.4.3. Fidélisation et rétention
- 12.4.4. Proactivité et innovation

12.5. Motivation

- 12.5.1. La nature de la motivation
- 12.5.2. La théorie de l'espérance
- 12.5.3. Théories des besoins
- 12.5.4. Motivation et compensation économique

12.6. Développer des équipes performantes

- 12.6.1. Équipes performantes: équipes autogérées
- 12.6.2. Méthodes de gestion des équipes autogérées haute performance

12.7. Gestion du changement

- 12.7.1. Gestion du changement
- 12.7.2. Les étapes du processus de gestion du changement
- 12.7.3. Les composantes de l'analyse dans la gestion du changement

12.8. Négociation et gestion des conflits

- 12.8.1. Négociation
- 12.8.2. Gestion des Conflits
- 12.8.3. Gestion de Crise

12.9. La communication managériale

- 12.9.1. Communication internes et externes dans l'environnement des entreprises
- 12.9.2. Département de communication
- 12.9.3. Le Responsables de Communication dans l'Entreprise. Le profil du Dircom

12.10. Productivité, attraction, rétention et activation des talents

- 12.10.1. Productivité
- 12.10.2. Leviers d'attraction et rétention des talents

Module 13. Gestion Économique et Financière

13.1. Environnement Économique

- 13.1.1. Environnement macroéconomique et système financier
- 13.1.2. Institutions financières
- 13.1.3. Marchés financiers
- 13.1.4. Actifs financiers
- 13.1.5. Autres entités du secteur financier

13.2. Comptabilité de gestion

- 13.2.1. Concepts de base
- 13.2.2. Actif de l'entreprise
- 13.2.3. Passif de l'entreprise
- 13.2.4. Le Capitaux propres de l'entreprise
- 13.2.5. Compte de résultat

13.3. Systèmes d'information et business intelligence

- 13.3.1. Principes fondamentaux et classification
- 13.3.2. Phases et méthodes de répartition des coûts
- 13.3.3. Choix du centre de coûts et de l'effet

13.4. Budget et Contrôle de Gestion

- 13.4.1. Le modèle budgétaire
- 13.4.2. Le budget d'investissement
- 13.4.3. Le budget de fonctionnement
- 13.4.5. Le budget de trésorerie
- 13.4.6. Le suivi budgétaire

13.5. Direction Financière

- 13.5.1. Les Décision financiers de l'entreprise
- 13.5.2. Département financier
- 13.5.3. Les excédents de trésorerie
- 13.5.4. Les risques liés à la gestion financière
- 13.5.5. Gestion des risques liés à la gestion financière

13.6. Planification Financière

- 13.6.1. Planification financière
- 13.6.2. Actions à entreprendre dans le cadre de la planification financière
- 13.6.3. Créer et établir la stratégie de l'entreprise
- 13.6.4. Le tableau des *Cash Flow*
- 13.6.5. Le tableau des fonds de roulementLe tableau des fonds de roulement

13.7. Stratégie financière de l'entreprise

- 13.7.1. Stratégie de l'entreprise et sources de financement
- 13.7.2. Produits de financement des entreprises

13.8. Financement Stratégique

- 13.8.1. Autofinancement
- 13.8.2. Augmentation des fonds propres
- 13.8.3. Ressources hybrides
- 13.8.4. Financement par des intermédiaires

13.9. Analyse et planification financières

- 13.9.1. Analyse du Bilan
- 13.9.2. Analyse du Compte de Résultat
- 13.9.3. Analyse de la Rentabilité

13.10. Analyses et résolution de problèmes

- 13.10.1. Informations financières sur Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Module 14. Direction d'Entreprise et Marketing Stratégique**14.1. Gestion commerciale**

- 14.1.1. Cadre conceptuel du Gestion commerciale
- 14.1.2. Stratégie et planification Commercial
- 14.1.3. Le rôle du Directeur Commerciale

14.2. Marketing

- 14.2.1. Concept de marketing
- 14.2.2. Éléments de base du Marketing
- 14.2.3. Activités de Marketing de l'entreprise

14.3. Gestion Stratégique du Marketing

- 14.3.1. Concept de Marketing stratégique
- 14.3.2. Concept de planification stratégique du Marketing
- 14.3.3. Les étapes du processus de planification stratégique du marketing

14.4. Marketing numérique et e-commerce

- 14.4.1. Objectifs du Marketing Numérique et e-commerce
- 14.4.2. Marketing Numérique et médias utilisés
- 14.4.3. Commerce électronique. Contexte général
- 14.4.4. Catégories de commerce électronique
- 14.4.5. Avantages et inconvénients du *E-commerce* par rapport au commerce traditionnel

14.5. Marketing numérique pour renforcer la marque

- 14.5.1. Stratégies en ligne pour améliorer la réputation de votre marque
- 14.5.2. *Branded Content & Storytelling*

14.6. Marketing numérique pour attirer et fidéliser les clients

- 14.6.1. Stratégies de fidélisation et de liaison par Internet
- 14.6.2. *Visitor Relationship Management*
- 14.6.3. Hyper-segmentation

14.7. Gestion des campagnes numériques

- 14.7.1. Qu'est-ce qu'une campagne de publicité numérique?
- 14.7.2. Étapes du lancement d'une campagne de marketing en ligne
- 14.7.3. Erreurs dans les campagnes de publicité numérique

1.8. Stratégie de vente

- 14.8.1. Stratégie de vente
- 14.8.2. Méthodes de vente

14.9. Communication d'Entreprise

- 14.9.1. Concept
- 14.9.2. Importance la communication dans l'Organisation
- 14.9.3. Type de la communication dans les organisations
- 14.9.4. Fonction la communication dans l'Organisation
- 14.9.5. Éléments de communication
- 14.9.6. Problèmes de la communication
- 14.9.7. Scénario de la communication

14.10. Communication et réputation numérique

- 14.10.1. Réputation en ligne
- 14.10.2. Comment mesurer la réputation numérique?
- 14.10.3. Outils de réputation en ligne
- 14.10.4. Rapport sur la réputation en ligne
- 14.10.5. *Branding* online

Module 15. Management Exécutif

15.1. General Management

- 15.1.1. Concept General Management
- 15.1.2. L'action du Manager General
- 15.1.3. Le Directeur Général et ses fonctions
- 15.1.4. Transformation du travail de la direction

15.2. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches

- 15.2.1. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches

15.3. Direction des opérations

- 15.3.1. Importance de la gestion
- 15.3.2. La chaîne de valeur
- 15.3.3. Gestion de qualité

15.4. Discours et formation de porte-parole

- 15.4.1. Communication interpersonnelle
- 15.4.2. Compétences communicatives et l'influence
- 15.4.3. Obstacles à la communication

15.5. Outils de communication personnels et organisationnels

- 15.5.1. Communication interpersonnelle
- 15.5.2. Outils de communication interpersonnelle
- 15.5.3. La communication dans l'organisation
- 15.5.4. Outils dans l'organisation

15.6. La communication en situation de crise

- 15.6.1. Crise
- 15.6.2. Phases de la crise
- 15.6.3. Messages: contenu et calendrier

15.7. Préparer un plan de crise

- 15.7.1. Analyse des problèmes potentiels
- 15.7.2. Planification
- 15.7.3. Adéquation du personnel

15.8. Intelligence émotionnelle

- 15.8.1. Intelligence émotionnelle et communication
- 15.8.2. Affirmation, empathie et écoute active
- 15.8.3. Estime de soi et Communication émotionnel

15.9. Branding Personnel

- 15.9.1. Stratégies pour développer le Personal Branding
- 15.9.2. Les lois de l'image de marque personnelle
- 15.9.3. Outils de construction du Personal Branding

15.10. Leadership et gestion d'équipes

- 15.10.1. Leadership et styles de leadership
- 15.10.2. Capacités et défis du Leader
- 15.10.3. Processus de gestion du Changement
- 15.10.4. Gestion d'Équipes Multiculturelles



07

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.



08

Profil de nos étudiants

Ce Executive Mastère s'adresse aux Diplômés de l'Université et aux Diplômés ayant précédemment obtenu l'un des diplômes suivants dans le domaine des Sciences Sociales et Juridiques, de l'Administration et de l'Économie, ainsi qu'aux ingénieurs, aux architectes, aux diplômés ou aux diplômés ayant une expérience qui souhaitent approfondir et actualiser leurs connaissances dans le domaine des projets internationaux de construction clés en main dans une perspective commerciale.

La diversité des participants, avec des profils académiques différents et de multiples nationalités constitue l'approche multidisciplinaire de ce programme.

Le Executive Mastère est également ouvert aux professionnels qui, étant diplômés de l'université dans n'importe quel domaine, ont deux ans d'expérience professionnelle dans un domaine connexe.





“

*Faites partie de la communauté
TECH et améliorez vos compétences
au niveau supérieur”*

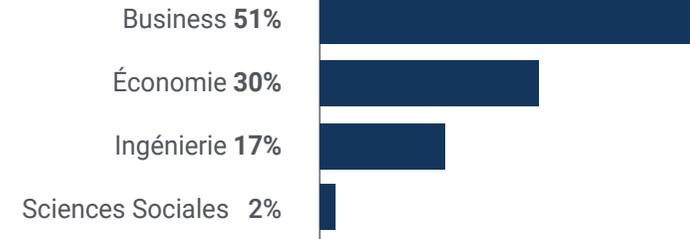
Âge moyen

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

Années d'expérience



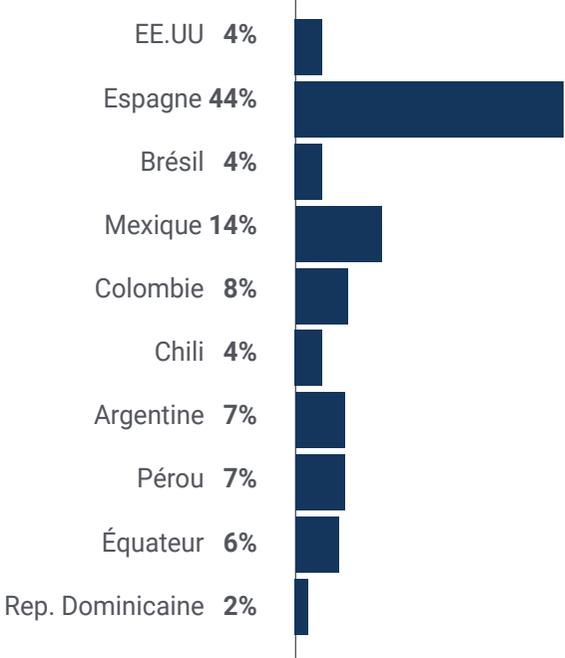
Formation



Profil académique



Distribution géographique



Ignacio Fernandez

Ingénieur dans une entreprise de solutions et de services techniques

"Grâce à ce Executive Mastère, j'ai pu élargir mes connaissances en matière de gestion de projets de construction dans une perspective internationale, une question très demandée par mon entreprise compte tenu de l'expansion mondiale de notre marque"

09

Direction de la formation

Le corps enseignant du programme comprend des experts de premier plan dans le domaine des Projets Clés en Main (EPC) au niveau international, qui appartiennent aux branches de l'ingénierie et du commerce, avec un intérêt particulier pour la *Project Management*. Ils ont intégré dans ce programme d'études leurs connaissances et leur vaste expérience dans leur carrière professionnelle, ainsi que d'autres experts de prestige reconnu dans des domaines connexes qui complètent le programme du Executive Mastère de manière interdisciplinaire, ce qui en fait une expérience académique unique pour l'étudiant.



“

*Ce n'est qu'en apprenant des meilleurs
que vous acquerrez les connaissances
dont vous avez besoin pour gérer avec
succès de grands projets"*

Directeur Invité International

Avec une carrière de plus de 20 ans axée sur la gestion de projets et les transformations opérationnelles, Pierre-Yves Galopin est un expert international de premier plan dans le domaine de l'**Ingénierie de la Construction**. Il a passé la majeure partie de sa carrière dans des organisations de premier plan dans des pays tels que **la France, la Finlande et le Chili**. Il a ainsi occupé des postes importants en tant que Directeur Technique Général, où il a fourni des conseils globaux pour des projets d'appels d'offres, de construction et d'exploitation à l'échelle mondiale.

Il a travaillé directement sur plus de 40 opérations et a négocié plus de 200 contrats dans divers secteurs tels que l'**Industrie Lourde, l'Exploitation Minière, le Pétrole et le Gaz**. Sa philosophie de travail est basée sur l'atteinte de l'excellence opérationnelle, ce qui l'a conduit à rester à l'avant-garde dans des domaines tels que le **maintien des coûts externes**, ainsi que les différentes phases d'études dans la construction. Grâce à cela, il est considéré comme une référence dans l'**optimisation des grands projets** d'investissement par le biais de la méthodologie disruptive de l'**Ingénierie de la valeur**.

Dans son effort constant pour promouvoir le progrès dans le secteur de la **Construction**, il a rédigé de nombreux articles spécialisés sur ses résultats et ses recherches. Il est d'ailleurs l'un des responsables de la rédaction des communiqués de presse au **sein du Département Communication du Boston Consulting Group**. À ce titre, il a contribué à accroître les connaissances des personnes dans des domaines tels que les applications de l'**Intelligence Artificielle** dans les activités commerciales, la gestion des **projets d'investissement Greenfield** ou *Brownfield* et même les dernières tendances en matière de matériaux de construction. À cet égard, il accorde une grande importance au réseautage et participe activement à LinkedIn, où il saisit l'occasion d'établir des relations clés, de partager ses connaissances du secteur et de se tenir au courant des opportunités qui s'offrent à lui.



M. Galopin, Pierre-Yves

- Directeur Associé et Partenaire au Boston Consulting Group, Boston, USA
- Chef de Projet de Développement chez Sembcorp Industries, Santiago, Chili
- Cofondateur et Conseiller chez Tellus Chile
- Directeur des Opérations chez OSD Pipelines, Chili
- Ingénieur EPCM chez Hatch, Chili
- Chef de Secteur et Ingénieur Civil chez Bouygues, Finlande
- Ingénieur Civil chez Degremont, Paris
- Consultant en Gestion chez Partners in Performance, Amérique Latine

“

Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”

Directeur Invité International

Avec plus de 20 ans d'expérience dans la conception et la direction d'équipes mondiales d'acquisition de talents, Jennifer Dove est une experte en recrutement et en stratégie technologique. Tout au long de sa carrière, elle a occupé des postes de direction dans plusieurs organisations technologiques au sein d'entreprises figurant au classement Fortune 50, notamment NBCUniversal et Comcast. Son parcours lui a permis d'exceller dans des environnements compétitifs et à forte croissance.

En tant que Vice-présidente de l'Acquisition des Talents chez Mastercard, elle est chargée de superviser la stratégie et l'exécution de l'intégration des talents, en collaborant avec les chefs d'entreprise et les responsables des Ressources Humaines afin d'atteindre les objectifs opérationnels et stratégiques en matière de recrutement. Elle vise notamment à créer des équipes diversifiées, inclusives et performantes qui stimulent l'innovation et la croissance des produits et services de l'entreprise. Elle est également experte dans l'utilisation d'outils permettant d'attirer et de retenir les meilleurs professionnels du monde entier. Elle est également chargée d'amplifier la marque employeur et la proposition de valeur de Mastercard par le biais de publications, d'événements et de médias sociaux.

Jennifer Dove a démontré son engagement en faveur du développement professionnel continu, en participant activement à des réseaux de professionnels des Ressources Humaines et en contribuant au recrutement de nombreux employés dans différentes entreprises. Après avoir obtenu un diplôme en Communication Organisationnelle à l'Université de Miami, elle a occupé des postes de recruteuse senior dans des entreprises de divers domaines.

En outre, elle a été reconnue pour sa capacité à mener des transformations organisationnelles, à intégrer les technologies dans les processus de recrutement et à développer des programmes de leadership qui préparent les institutions à relever les défis futurs. Elle a également mis en œuvre avec succès des programmes de bien-être qui ont considérablement augmenté la satisfaction et la fidélisation des employés.



Mme Dove, Jennifer

- Vice-présidente de l'Acquisition des Talents, Mastercard, New York, États-Unis
- Directrice de l'Acquisition de Talents chez NBCUniversal, New York, États-Unis
- Responsable du Recrutement chez Comcast
- Directrice du Recrutement chez Rite Hire Advisory
- Vice-présidente Exécutive, Division des Ventes chez Ardor NY Real Estate
- Directrice du Recrutement chez Valerie August & Associates
- Chargée de Clientèle chez BNC
- Chargée de Clientèle chez Vault
- Diplôme en Communication Organisationnelle de l'Université de Miami

“

TECH dispose d'un groupe distingué et spécialisé de directeurs internationaux invités, qui occupent d'importantes fonctions de direction dans les entreprises les plus avant-gardistes du marché mondial"

Directeur Invité International

Leader technologique possédant des décennies d'expérience au sein de **grandes multinationales technologiques**, Rick Gauthier s'est distingué dans le domaine des **services en nuage** et de l'amélioration des processus de bout en bout. Il a été reconnu comme un chef d'équipe et un manager très efficace, faisant preuve d'un talent naturel pour assurer un haut niveau d'engagement parmi ses employés.

Il est doué pour la stratégie et l'innovation exécutive, développant de nouvelles idées et étayant ses succès par des données de qualité. Son expérience à **Amazon** lui a permis de gérer et d'intégrer les services informatiques de l'entreprise aux États-Unis. Chez **Microsoft**, il a dirigé une équipe de 104 personnes, chargée de fournir une infrastructure informatique à l'échelle de l'entreprise et de soutenir les départements d'ingénierie des produits dans l'ensemble de l'entreprise.

Cette expérience lui a permis de se distinguer en tant que manager à fort impact, doté de remarquables capacités à accroître l'efficacité, la productivité et la satisfaction globale des clients.



M. Gauthier, Rick

- Directeur régional des Technologies de l'Information chez Amazon, Seattle, États-Unis
- Directeur de programme senior chez Amazon
- Vice-président, Wimmer Solutions
- Directeur principal des services d'ingénierie de production chez Microsoft
- Diplôme en Cybersécurité de l'Université Western Governors
- Certificat Technique en *Plongée Commerciale* de l'Institut de Technologie de la Diversité
- Diplôme en Études Environnementales de l'Evergreen State College



Saisissez l'occasion de vous informer sur les derniers progrès réalisés dans ce domaine afin de les appliquer à votre pratique quotidienne”

Directeur Invité International

Romi Arman est un expert international de renom qui compte plus de vingt ans d'expérience dans les domaines de la **Transformation Numérique**, du **Marketing**, de la **Stratégie** et du **Conseil**. Tout au long de sa longue carrière, il a pris de nombreux risques et est un **défenseur** constant de l'**innovation** et du **changement** dans l'environnement professionnel. Fort de cette expertise, il a travaillé avec des PDG et des organisations d'entreprises du monde entier, les poussant à s'éloigner des modèles d'entreprise traditionnels. Ce faisant, il a aidé des entreprises comme Shell Energy à devenir de **véritables leaders du marché**, axés sur leurs clients et le **monde numérique**.

Les stratégies conçues par Arman ont un impact latent, car elles ont permis à plusieurs entreprises **d'améliorer l'expérience des consommateurs, du personnel et des actionnaires**. Le succès de cet expert est quantifiable par des mesures tangibles telles que le **CSAT**, l'**engagement des employés** dans les institutions où il a travaillé et la croissance de l'**indicateur financier EBITDA** dans chacune d'entre elles.

De plus, au cours de sa carrière professionnelle, il a nourri et **dirigé des équipes très performantes** qui ont même été récompensées pour leur **potentiel de transformation**. Chez Shell, en particulier, le dirigeant s'est toujours efforcé de relever trois défis: répondre aux **demandes complexes** des clients en matière de **décarbonisation**, **soutenir une "décarbonisation rentable"** et **réorganiser** un paysage fragmenté sur le plan des **données, numérique et de la technologie**. Ainsi, ses efforts ont montré que pour obtenir un succès durable, il est essentiel de partir des besoins des consommateurs et de jeter les bases de la transformation des processus, des données, de la technologie et de la culture.

D'autre part, le dirigeant se distingue par sa maîtrise des **applications commerciales de l'Intelligence Artificielle**, sujet dans lequel il est titulaire d'un diplôme post-universitaire de l'École de Commerce de Londres. Parallèlement, il a accumulé de l'expérience dans les domaines de l'**IoT** et de **Salesforce**.



M. Arman, Romi

- Directeur de la Transformation Numérique (CDO) chez Shell Energy Corporation, Londres, Royaume-Uni
- Directeur Mondial du Commerce Électronique et du Service à la Clientèle chez Shell Energy Corporation
- Gestionnaire National des Comptes Clés (équipementiers et détaillants automobiles) pour Shell à Kuala Lumpur, Malaisie
- Consultant en Gestion Senior (Secteur des Services Financiers) pour Accenture basé à Singapour
- Licence de l'Université de Leeds
- Diplôme Supérieur en Applications Commerciales de l'IA pour les Cadres Supérieurs de l'École de Commerce de Londres
- Certification Professionnelle en Expérience Client CCXP
- Cours de Transformation Numérique pour les Cadres de l'IMD

“

Voulez-vous mettre à jour vos connaissances avec la plus haute qualité éducative? TECH vous offre le contenu le plus actuel du marché académique, conçu par d'authentiques experts de prestige international"

Directeur Invité International

Manuel Arens est un **professionnel expérimenté** de la gestion des données et le chef d'une équipe hautement qualifiée. En fait, M. Arens occupe le poste de **responsable mondial des achats** au sein de la division Infrastructure Technique et Centre de Données de Google, où il a passé la plus grande partie de sa carrière. Basée à Mountain View, en Californie, elle a fourni des solutions aux défis opérationnels du géant technologique, tels que **l'intégrité des données de base, les mises à jour des données des fournisseurs et la hiérarchisation des données des fournisseurs**. Il a dirigé la planification de la chaîne d'approvisionnement des centres de données et l'évaluation des risques liés aux fournisseurs, en apportant des améliorations aux processus et à la gestion des flux de travail, ce qui a permis de réaliser d'importantes économies.

Avec plus de dix ans d'expérience dans la fourniture de solutions numériques et de leadership pour des entreprises de divers secteurs, il possède une vaste expérience dans tous les aspects de la fourniture de solutions stratégiques, y compris le **Marketing, l'analyse des médias, la mesure et l'attribution**. Il a d'ailleurs reçu plusieurs prix pour son travail, notamment le **Prix du Leadership BIM, le Prix du Leadership en matière de Recherche, le Prix du Programme de Génération de Leads à l'Exportation et le Prix du Meilleur Modèle de Vente pour la région EMEA**.

M. Arens a également occupé le poste de **Directeur des Ventes** à Dublin, en Irlande. À ce titre, il a constitué une équipe de 4 à 14 membres en trois ans et a amené l'équipe de vente à obtenir des résultats et à bien collaborer avec les autres membres de l'équipe et avec les équipes interfonctionnelles. Il a également occupé le poste de **Analyste Principal** en Industrie à Hambourg, en Allemagne, où il a créé des scénarios pour plus de 150 clients à l'aide d'outils internes et tiers pour soutenir l'analyse. Il a élaboré et rédigé des rapports approfondis pour démontrer sa maîtrise du sujet, y compris la compréhension des **facteurs macroéconomiques et politiques/réglementaires** affectant l'adoption et la diffusion des technologies.

Il a également dirigé des équipes dans des entreprises telles que **Eaton, Airbus et Siemens**, où il a acquis une expérience précieuse en matière de gestion des comptes et de la chaîne d'approvisionnement. Il est particulièrement réputé pour dépasser continuellement les attentes en **établissant des relations précieuses avec les clients** et en **travaillant de manière transparente avec des personnes à tous les niveaux d'une organisation**, y compris les parties prenantes, la direction, les membres de l'équipe et les clients. Son approche fondée sur les données et sa capacité à développer des solutions innovantes et évolutives pour relever les défis de l'industrie ont fait de lui un leader éminent dans son domaine.



M. Arens, Manuel

- Directeur des Achats Globaux chez Google, Mountain View, États-Unis
- Responsable principal de l'Analyse et de la Technologie B2B chez Google, États-Unis
- Directeur des ventes chez Google, Irlande
- Analyste Industriel Senior chez Google, Allemagne
- Gestionnaire des comptes chez Google, Irlande
- Account Payable chez Eaton, Royaume-Uni
- Responsable de la Chaîne d'Approvisionnement chez Airbus, Allemagne

“

Optez pour la TECH! Vous aurez accès au meilleur matériel didactique, à la pointe de la technologie et de l'éducation, implémenté par des spécialistes de renommée internationale dans le domaine"

Directeur Invité International

Andrea La Sala est un cadre expérimenté en Marketing dont les projets ont eu un impact significatif sur l'environnement de la Mode. Tout au long de sa carrière, il a développé différentes tâches liées aux Produits, au Merchandising et à la Communication. Tout cela, lié à des marques prestigieuses telles que Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein, entre autres.

Les résultats de ce manage de haut niveau international sont liés à sa capacité avérée à synthétiser les informations dans des cadres clairs et à exécuter des actions concrètes alignées sur des objectifs commerciaux spécifiques. En outre, il est reconnu pour sa proactivité et sa capacité à s'adapter à des rythmes de travail rapides. À tout cela, cet expert ajoute une forte conscience commerciale, une vision du marché et une véritable passion pour les produits.

En tant que Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising chez Giorgio Armani, il a supervisé une variété de stratégies de Marketing pour l'habillement et les accessoires. Ses tactiques se sont également concentrées sur les besoins et le comportement des détaillants et des consommateurs. Dans ce cadre, La Sala a également été responsable de la commercialisation des produits sur les différents marchés, en tant que chef d'équipe dans les services de Design, de Communication et de Ventes.

D'autre part, dans des entreprises telles que Calvin Klein ou Gruppo Coin, il a entrepris des projets visant à stimuler la structure, le développement et la commercialisation de différentes collections. Parallèlement, il a été chargé de créer des calendriers efficaces pour les campagnes d'achat et de vente. Il a également été chargé des conditions, des coûts, des processus et des délais de livraison pour les différentes opérations.

Ces expériences ont fait d'Andrea La Sala l'un des dirigeants d'entreprise les plus qualifiés dans le secteur de la Mode et du Luxe. Une grande capacité managériale qui lui a permis de mettre en œuvre efficacement le positionnement positif de différentes marques et de redéfinir leurs indicateurs clés de performance (KPI).



M. La Sala, Andrea

- Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising Armani Exchange chez Giorgio Armani, Milan, Italie
- Directeur du Merchandising chez Calvin Klein
- Chef de Marque chez Gruppo Coin
- Brand Manager chez Dolce&Gabbana
- Brand Manager chez Sergio Tacchini S.p.A.
- Analyste de Marché chez Fastweb
- Diplôme en Business and Economics à l'Université degli Studi du Piémont Oriental

“

Les professionnels internationaux les plus qualifiés et les plus expérimentés vous attendent à TECH pour vous offrir un enseignement de premier ordre, actualisé et fondé sur les dernières données scientifiques. Qu'attendez-vous pour vous inscrire?"

Directeur Invité International

Mick Gram est synonyme d'innovation et d'excellence dans le domaine de l'**Intelligence des Affaires** au niveau international. Sa carrière réussie est liée à des postes de direction dans des multinationales telles que **Walmart** et **Red Bull**. Il est également connu pour sa capacité à **identifier les technologies émergentes** qui, à long terme, auront un impact durable sur l'environnement des entreprises.

D'autre part, le dirigeant est considéré comme un **pionnier dans l'utilisation de techniques de visualisation de données** qui simplifient des ensembles complexes, les rendent accessibles et facilitent la prise de décision. Cette compétence est devenue le pilier de son profil professionnel, le transformant en un atout recherché par de nombreuses organisations qui misent sur la **collecte d'informations** et la **création d'actions** concrètes à partir de celles-ci.

L'un de ses projets les plus remarquables de ces dernières années a été la **plateforme Walmart Data Cafe**, la plus grande de ce type au monde, ancrée dans le nuage pour l'**analyse des Big Data**. En outre, il a occupé le poste de **Directeur de la Business Intelligence** chez **Red Bull**, couvrant des domaines tels que les **Ventes, la Distribution, le Marketing et les Opérations de la Chaîne d'Approvisionnement**. Son équipe a récemment été récompensée pour son innovation constante dans l'utilisation de la nouvelle API de Walmart Luminare pour les insights sur les Acheteurs et les Canaux de distribution.

En ce qui concerne sa formation, le cadre possède plusieurs Masters et études supérieures dans des centres prestigieux tels que l'**Université de Berkeley**, aux États-Unis et l'**Université de Copenhague**, au Danemark. Grâce à cette mise à jour continue, l'expert a acquis des compétences de pointe. Il est ainsi considéré comme un **leader né de la nouvelle économie mondiale**, centrée sur la recherche de données et ses possibilités infinies.



M. Gram, Mick

- Directeur de la *Business Intelligence* et des Analyses chez Red Bull, Los Angeles, États-Unis
- Architecte de solutions de *Business Intelligence* pour Walmart Data Cafe
- Consultant indépendant de *Business Intelligence* et de *Data Science*
- Directeur de *Business Intelligence* chez Capgemini
- Analyste en Chef chez Nordea
- Consultant en Chef de *Business Intelligence* pour SAS
- Executive Education en IA et Machine Learning au UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive en e-commerce à l'Université de Copenhague
- Licence et Master en Mathématiques et Statistiques à l'Université de Copenhague

“

Étudiez dans la meilleure université en ligne du monde selon Forbes! Dans ce MBA, vous aurez accès à une vaste bibliothèque de ressources multimédias, élaborées par des professeurs de renommée internationale”

Directeur Invité International

Mick Gram est synonyme d'innovation et d'excellence dans le domaine de l'**Intelligence des Affaires** au niveau international. Sa carrière réussie est liée à des postes de direction dans des multinationales telles que **Walmart** et **Red Bull**. Il est également connu pour sa capacité à **identifier les technologies émergentes** qui, à long terme, auront un impact durable sur l'environnement des entreprises.

D'autre part, le dirigeant est considéré comme un **pionnier dans l'utilisation de techniques de visualisation de données** qui simplifient des ensembles complexes, les rendent accessibles et facilitent la prise de décision. Cette compétence est devenue le pilier de son profil professionnel, le transformant en un atout recherché par de nombreuses organisations qui misent sur la **collecte d'informations** et la **création d'actions** concrètes à partir de celles-ci.

L'un de ses projets les plus remarquables de ces dernières années a été la **plateforme Walmart Data Cafe**, la plus grande de ce type au monde, ancrée dans le nuage pour l'**analyse des Big Data**. En outre, il a occupé le poste de **Directeur de la Business Intelligence** chez **Red Bull**, couvrant des domaines tels que les **Ventes, la Distribution, le Marketing et les Opérations de la Chaîne d'Approvisionnement**. Son équipe a récemment été récompensée pour son innovation constante dans l'utilisation de la nouvelle API de Walmart Luminare pour les insights sur les Acheteurs et les Canaux de distribution.

En ce qui concerne sa formation, le cadre possède plusieurs Masters et études supérieures dans des centres prestigieux tels que l'**Université de Berkeley**, aux États-Unis et l'**Université de Copenhague**, au Danemark. Grâce à cette mise à jour continue, l'expert a acquis des compétences de pointe. Il est ainsi considéré comme un **leader né de la nouvelle économie mondiale**, centrée sur la recherche de données et ses possibilités infinies.



M. Stevenson, Scott

- Directeur de la *Business Intelligence* et des Analyses chez Red Bull, Los Angeles, États-Unis
- Architecte de solutions de *Business Intelligence* pour Walmart Data Cafe
- Consultant indépendant de *Business Intelligence* et de *Data Science*
- Directeur de *Business Intelligence* chez Capgemini
- Analyste en Chef chez Nordea
- Consultant en Chef de *Business Intelligence* pour SAS
- Executive Education en IA et Machine Learning au UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive en e-commerce à l'Université de Copenhague
- Licence et Master en Mathématiques et Statistiques à l'Université de Copenhague

“

Atteignez vos objectifs académiques et professionnels avec les experts les plus qualifiés au monde! Le corps enseignant du MBA vous guidera tout au long du processus d'apprentissage"

Directeur Invité International

Le Docteur Eric Nyquist est un grand professionnel du **sport international**, qui s'est construit une carrière impressionnante, reconnue pour son **leadership stratégique** et sa capacité à conduire le changement et l'**innovation** dans des **organisations sportives** de classe mondiale.

En fait, il a occupé des postes de haut niveau, notamment celui de **Directeur de la Communication et de l'Impact** à la **NASCAR**, basée en **Floride, aux États-Unis**. Fort de ses nombreuses années d'expérience, le Docteur Nyquist a également occupé un certain nombre de postes de direction, dont ceux de premier **Vice-président du Développement Stratégique** et de **Directeur Général des Affaires Commerciales**, gérant plus d'une douzaine de disciplines allant du **développement stratégique** au **Marketing du divertissement**.

Nyquist a également laissé une marque importante sur les principales **franchises sportives** de Chicago. En tant que **Vice-président Exécutif** des **Bulls de Chicago** et des **White Sox de Chicago**, il a démontré sa capacité à mener à bien des **affaires** et des **stratégies** dans le monde du **sport professionnel**.

Enfin, il a commencé sa carrière dans le sport en travaillant à **New York** en tant qu'**analyste stratégique principal** pour **Roger Goodell** au sein de la **National Football League (NFL)** et, avant cela, en tant que **Stagiaire Juridique** auprès de la **Fédération de Football des États-Unis**.



Dr Nyquist, Eric

- Directeur de la Communication et de l'Impact, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président Senior du Développement Stratégique, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président de la Planification stratégique, NASCAR
- Directeur Senior des Affaires Commerciales à NASCAR
- Vice-président Exécutif, Franchises Chicago White Sox
- Vice-président Exécutif, Franchises des Bulls de Chicago
- Responsable de la Planification des Affaires à la National Football League (NFL)
- Stagiaire en Affaires Commerciales et Juridiques à la Fédération Américaine de Football
- Docteur en Droit de l'Université de Chicago
- Master en Administration des Affaires (MBA) de L'Université de Chicago (Booth School of Business)
- Licence en Économie Internationale du Carleton College



Grâce à ce diplôme universitaire 100% en ligne, vous pourrez combiner vos études avec vos obligations quotidiennes, avec l'aide des meilleurs experts internationaux dans le domaine qui vous intéresse. Inscrivez-vous dès maintenant!"

Direction



Dr Ruiz Cid, Martin Joaquín

- ♦ Ingénieur Industriel Expert en Electricité, Electronique et Mécanique
- ♦ Fondateur et Directeur Technique de Vionica Drones
- ♦ Directeur de IngeMabis - Ingénierie et services
- ♦ Directeur Technique du Groupe HBC
- ♦ Directeur Technique du Groupe de Projets EPC chez Soltec Energías Renovables
- ♦ Chef de Projet pour Técnicas Reunidas chez Abantia Group, Grupo Cobra et Inversiones Silmamur
- ♦ Doctorat en Technologies Industrielles, Électricité, Électronique et Contrôle Adaptatif de l'Universidad Nacional de Educación a Distancia
- ♦ Master en Environnement et Énergies Renouvelables de l'European Business School
- ♦ Master en Direction Stratégique l'Entreprise de l'Université Nationale d'Education à Distance
- ♦ Diplôme d'Ingénieur Industriel, Mécanique structure de l'Université Polytechnique de Cartagena



10

Impact sur votre carrière

TECH est conscients qu'entreprendre un programme de cette nature représente un investissement financier, professionnel et, bien sûr, personnel important. L'objectif ultime de ce grand effort doit être de parvenir à une croissance professionnelle, afin que le placement ou la promotion du professionnel dans ce secteur soit conforme à ses attentes. TECH s'engage à atteindre cet objectif et le réalise en concevant des programmes compétitifs avec les meilleurs experts du secteur.



“

Investissez en vous, pariez sur votre avenir professionnel et atteignez votre objectif avec TECH!”

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

Le MBA en Direction de Grands Projets Internationaux (EPC) de TECH est un programme intensif qui vous prépare à relever des défis commerciaux et à prendre des décisions au niveau financier International. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à réussir.

Si vous voulez vous améliorer, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, c'est l'endroit idéal pour vous.

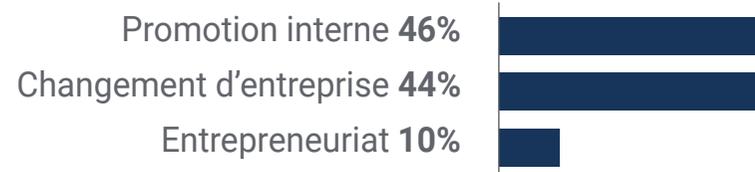
Ne manquez pas l'occasion de vous spécialiser avec nous et d'obtenir l'amélioration que vous recherchez.

Si vous souhaitez apporter un changement positif dans votre profession, notre programme vous aidera à y parvenir.

Heure du changement



Type de changement



Amélioration salariale

La réalisation de ce programme se traduit par une augmentation de salaire de plus de **25,26%** pour nos stagiaires



11

Bénéfices pour votre entreprise

Le MBA en Direction de Grands Projets Internationaux (EPC) contribue à élever le talent de l'organisation à son plein potentiel en formant des leaders de haut niveau.

Participer à ce Executive Mastère est également une occasion unique d'accéder à un puissant réseau de contacts dans lequel trouver de futurs partenaires professionnels, clients ou fournisseurs.





“

Entrez dans le nouveau concept commercial de la construction, spécialisez-vous dans le secteur EPC avec TECH!"

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

01

Accroître les talents et 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 en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant 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 le Business Development de son entreprise.

06

Accroître la compétitivité

Ce programme permettra à exiger de leurs professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et pour faire progresser l'organisation.



12 Diplôme

Le MBA en Direction de Grands Projets Internationaux (EPC) garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme de Executive Mastère 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 **MBA en Direction de Grands Projets Internationaux (EPC)** contient le programme le plus complet et le plus actualisé du marché.

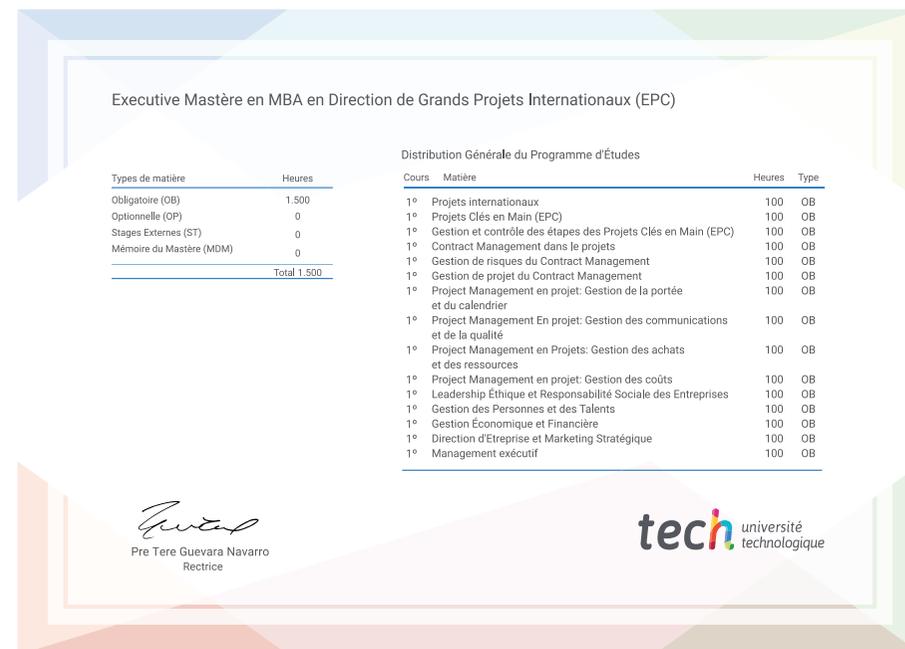
Après avoir passé l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier* avec accusé de réception son diplôme de **Executive Mastère** délivré par **TECH Université Technologique**.

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

Diplôme: **Executive Mastère en MBA en Direction de Grands Projets Internationaux (EPC)**

Modalité: **en ligne**

Durée: **12 mois**



*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.



Executive Mastère

MBA en Direction de Grands Projets Internationaux (EPC)

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Executive Mastère

MBA en Direction de Grands
Projets Internationaux (EPC)