

Publié le 21 novembre 2024

Retour sur le deuxième module du Post Graduate de Management Stratégique (PGMS) !

Cette semaine, les participants du Post Graduate de Management Stratégique (PGMS) ont achevé le deuxième module de leur formation. Ce temps fort, riche en apprentissages et en mises en situation, a permis d'approfondir des compétences clés autour de la finance, du pilotage d'entreprise, du marketing, et du développement personnel. Retour sur les moments marquants de ces journées intenses, ponctuées par des interventions de haut niveau et des travaux collaboratifs.



Finance, une approche concrète des cas d'entreprise

Sous la conduite de **Philippe Honorat**, les participants ont réalisé un exercice de finance appliquée. Ce module a débuté par un quiz interactif pour évaluer leurs acquis avant d'explorer un cas concret. Les mises en situation ont permis à chacun de s'approprier des outils et des concepts financiers essentiels pour prendre des décisions éclairées en tant que dirigeant.

Globstrat, simulation immersive de pilotage d'entreprise

Animée par **Marie-Lys Leschiera**, cette partie du module a mis les participants en immersion dans une simulation stratégique. L'exercice Globstrat les a conduits à prendre des décisions clés, confrontant les choix stratégiques à leurs impacts opérationnels. Une expérience collective intense, permettant de réfléchir en équipe à des scénarios réalistes tout en testant les capacités à gérer une organisation dans un environnement compétitif.

Inspiration et leadership : exemples concrets et témoignages forts

Deux interventions marquantes ont rythmé ce module. D'abord, **Patrick Dutartre a captivé l'auditoire avec une conférence sur la performance d'équipe, en prenant l'exemple des patrouilles acrobatiques.** Ensuite, **François Baroin, maire de Troyes, a partagé sa vision sur le développement des territoires dans un monde en mutation.** Ces échanges ont offert aux participants des perspectives inspirantes sur le leadership et la résilience.

Marketing et stratégie d'engagement : les fondamentaux et au-delà

Cécile Viniane a guidé une session dédiée aux bases du marketing, permettant aux participants de structurer leurs approches en valorisation de l'offre. **Christelle Bitouzet** a approfondi, dans un second temps, la stratégie d'engagement, une compétence clé pour aligner vision et action dans un contexte de transformation.

Valorisation personnelle et présentation impactante

Nathalie Lacroix a animé un atelier novateur sur la mobilisation des ressources cognitives pour valoriser son image professionnelle. **Phil Waknell**, quant à lui, a clôturé le module en livrant ses clés pour concevoir des présentations percutantes. Ces interventions ont renforcé la capacité des participants à communiquer efficacement et à se démarquer dans leurs fonctions.

Des acquis solides pour aller plus loin

Ce deuxième module s'est achevé avec des évaluations et un débriefing collectif, une opportunité pour les participants de mesurer leurs progrès et de partager leurs retours. Enrichis par ces apprentissages, ils se préparent à appliquer ces nouvelles compétences à leurs projets respectifs et à poursuivre leur progression au prochain module.

Pour en savoir plus sur nos formations, cliquez [ICI](#) !