

Leadership



Composante

École Nationale
Supérieure
d'Électrotechnique
d'Électronique
d'Informatique
d'Hydraulique
et des
Télécommunications

En bref

- **Code Ametys:** N8EK01GA
- **Ouvert aux étudiants en échange:** Non

Présentation

Objectifs

M1 Leadership 1 : Gestion des conflits

1. Comprendre les causes profondes des conflits sur le lieu de travail.
2. Développer des compétences en matière de négociation.
3. Analyser et comparer les approches de gestion des conflits.
4. Appliquer différentes techniques pour résoudre les conflits avec les collègues.

M1 Leadership 2 : Jeu d'entreprise en comptabilité managériale

1. Décoder et analyser des documents comptables de synthèse
2. Comprendre l'interprétation des documents d'études commerciales (parts de marché, coefficients saisonniers)
3. Calculer les coûts et les marges, élaborer des plans de production, des prévisions commerciales et des projections de rentabilité en tenant compte notamment des choix stratégiques commerciaux
4. S'organiser en groupe, suivre des instructions et appliquer des techniques de négociation.

Description

M1 Leadership 1 : Gestion des conflits

Session 1 : Introduction à la gestion des conflits

Session 2 : Processus de gestion de la communication

Session 3 : Négociations

Session 4 : Conflits entre cultures 1

Session 5 : Conflits entre cultures 2

Session 6 : Jeux de rôles.

M1 Leadership 2 : Jeu d'entreprise en comptabilité managériale

A l'issue du module, les étudiants auront :

- # s'être familiarisés avec un certain nombre de concepts clés de l'entreprise (recrutement/RH, gestion/finance, marketing/communication, etc ;)
- # ont travaillé en équipe et en tant que leaders pour prendre des décisions commerciales stratégiques complexes en respectant les contraintes, les délais, les objectifs, etc ;
- # mesuré l'impact de leurs décisions sur les performances de l'entreprise.