Le Micro-MBA

Êtes-vous prêts à atteindre de nouveaux sommets?

McGill | Institut des cadres

UN MICRO-MBA DE L'UNIVERSITÉ MCGILL EN FRANÇAIS OFFERT EN MATANIE

Survol: L'Université McGill est fière d'offrir ce programme phare, en français, pour les Québécois en région. En cinq jours de formation intensive, il condense plusieurs thèmes clés des principaux programmes de MBA. Il est conçu pour développer votre perspective globale et une bonne compréhension des piliers du monde des affaires : le leadership et les habilités interpersonnelles; la créativité et l'innovation; l'entrepreneuriat et la croissance future; le marketing et la vente stratégique; la réflexion et la compréhension de soi. Comme les «règles du jeu» changent dans presque tous les domaines fonctionnels corporatifs, cette expérience d'apprentissage offre une ouverture vers des techniques plus actuelles, de nouveaux outils et les toutes dernières tendances de l'industrie.

Est-ce pour vous? Ce programme est élaboré pour les cadres et les gestionnaires qui veulent accroître leurs compétences en gestion globale et en leadership. Il s'adresse tout autant à la grande qu'à la petite entreprise ou aux services gouvernementaux. Il est un incontournable pour ceux qui veulent avoir un aperçu d'un MBA sous une perspective concrète.

En savoir plus: Le programme est livré dans un style d'apprentissage très interactif par des membres chevronnés du corps professoral ayant une réelle expérience en entreprise. La formation inclut des études de cas, des exercices individuels, des situations de jeux de rôle et des travaux en petits groupes, qui permettent l'acquisition de concepts clés.

Dates: 7 au 11 avril, 2025 au Riôtel Matane

McGill | Institut des cadres

Le Micro-MBA : 7 au 11 avril, 2025
Lieu : Riôtel Matane

Lundi 7 avril	Mardi 8 avril	Mercredi 9 avril	Jeudi 10 avril	Vendredi 11 avril
Déjeuner 08h30 – 09h00 Inscription des participants	Déjeuner 08h30 – 09h00	Déjeuner 08h30 – 09h00	Déjeuner 08h30 – 09h00	Déjeuner 08h30 – 09h00
09h00 – 12h30 Mot de bienvenue Équipe McGill -La créativité : techniques et processus Prof. Ollivier Dyens	**09h00 – 11h00** Les grands bouleversements sociaux des prochaines années -Revoir ses indicateurs de performance Prof. Ollivier Dyens **11h15 – 12h30** Table ronde des entrepreneurs	**09h00 – 12h30** -Développer son intelligence émotionnelle: le socle des habilités interpersonnelles Prof. Nathalie-Michèle Sylvain	**09h00 –12h30** -Conférencier invité Valérie Pisano, Présidente, Mila Quebec Gérer et stimuler sa force créatrice et celle de son l'entreprise, et créer une culture d'innovation Prof. Ollivier Dyens	**09h00 – 12h30** -Le marketing et la vente stratégique 2 : -Transformer l'expérience d'achat du client Prof. Yves Bellemare
Dîner 12h30 – 13h30	Dîner 12h30 – 13h30	Dîner 12h30 – 13h30	Dîner 12h30 – 13h30	Dîner 12h30 – 13h30
13h30 – 17h00 -Exercices et mise en application des outils, des méthodes et des approches qui stimulent la créativité au sein de l'entreprise Prof. Ollivier Dyens **17h00 – 17h15** Réflexions	**13h30 – 16h00** -Bien communiquer l'essentiel d'un projet novateur à l'interne et à l'externe Prof. Carole Graveline **16h00 – 17h15** -Créer une unité d'innovation dans l'entreprise Prof. Ollivier Dyens	**13h30 – 17h00** -La gestion des talents au cœur d'une entreprise performante -Défis RH actuels Prof. Nathalie-Michèle Sylvain **17h00 – 17h15** Réflexions	**13h30 - 17h00** -Le marketing et la vente stratégique 1 : Vendre dans un environnement en évolution constante Prof. Yves Bellemare **17h00 – 17h15** Réflexions	**13h30 – 15h15** -L'entrepreneuriat : Les compétences clés pour réussir Prof. Yves Bellemare **15h30 – 16h30** Présentations **16h30 – 17h15** -Synthèse -Cérémonie de clôture et remise des attestations

Professeurs et intervenants ayant une grande expertise

Ollivier DYENS
La créativité et l'innovation (McGill)

Nathalie-Michèle SYLVAIN
Les compétences interpersonnelles (McGill)

Ainsi que plusieurs conférenciers invités

Carole GRAVELINE
La communication interne et externe (McGill)

Yves BELLEMARE
Le marketing et la vente stratégique (McGill)

McGill | Institut des cadres