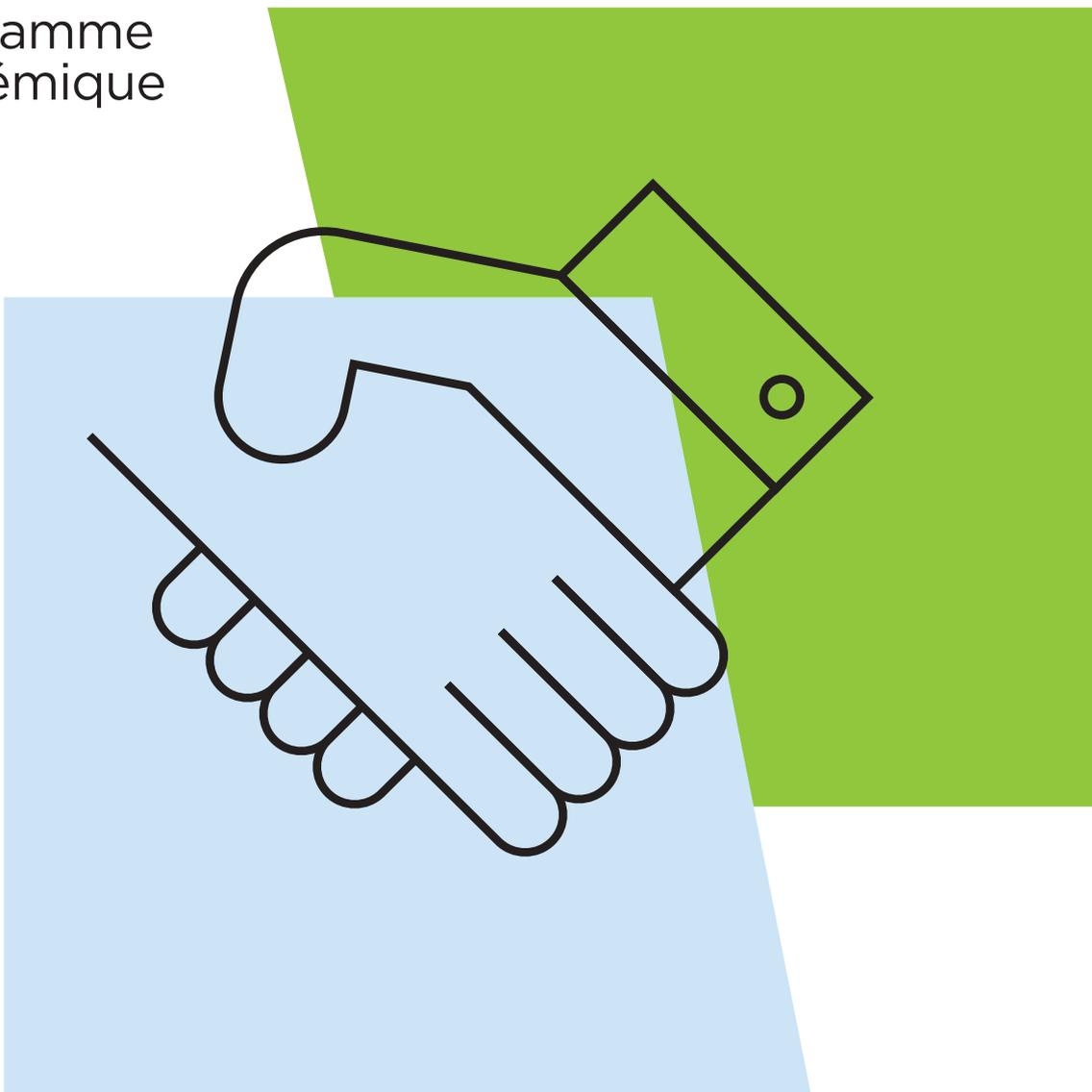


Programme  
académique



# Mini MBA



HOUSE OF  
**TRAINING**

**CHAMBER**  
OF  
**COMMERCE**  
LUXEMBOURG



**Solvay Lifelong Learning**  
BRUSSELS SCHOOL. ECONOMICS. MANAGEMENT

## Mini MBA

Nous avons sélectionné les meilleurs éléments de nos programmes MBA existants pour vous offrir une introduction aux aspects les plus importants de la stratégie, de la durabilité, des finances, des ressources humaines et du leadership, conçue pour vous aider à accélérer votre carrière. Ce programme de neuf jours est dispensé deux fois par semaine sur une période de trois à quatre mois. Il sera complété par 3 séances de coaching et une présentation finale sur un cas d'entreprise. Avec un nombre limité à 20 participants, cela garantit une expérience hautement interactive et intensive, avec des échanges et un transfert de connaissances efficaces.

Dans des périodes économiquement turbulentes, il est essentiel de se concentrer sur la croissance, d'investir dans la gestion et de s'adapter aux changements, créant ainsi des leaders forts capables de naviguer à travers ces incertitudes. Grâce à la solide réputation internationale et au corps professoral renommé de la Solvay Brussels School, nous proposons un programme Mini MBA offrant une formation d'excellence au Luxembourg.

Nous veillons à ce que les futurs dirigeants aient la chance non seulement d'apprendre l'innovation et le leadership, mais aussi de les vivre. Dans un monde où les entreprises évoluent à toute vitesse, notre corps professoral ne font pas seulement partie de cette évolution, mais ils se tiennent également au courant des autres développements dans le domaine.

**“Un MBA permet de bâtir un réseau professionnel solide au Luxembourg, que vous pouvez exploiter pour développer votre carrière et votre progression professionnelle.”**

### Arno SPIESSENS

Président Solvay Alumni Luxembourg a.s.b.l.  
Loan Products and Pricing Analyst, European Investment Bank (EIB)

## SOLVAY Business School of Economics & Management, Bruxelles

Solvay Brussels School représente plus de 600 universitaires internationaux respectés. Solidement ancrés dans le monde de l'entreprise, ils comprennent parfaitement les problèmes rencontrés au quotidien et les aspirations partagées par tous les managers et entrepreneurs.

**“Le Mini MBA associe la réputation et l'expertise d'une institution bien établie comme Solvay à un partenaire local qui comprend mieux que quiconque l'écosystème luxembourgeois.”**

### David BUYCK

Ancien Président Solvay Alumni Luxembourg a.s.b.l.  
Head of Advisory, Buyck Family Advisory Office

# General Management Programme - Mini MBA

Durée	<b>9 modules x 8 heures + 3 séances de coaching</b>
Intervenants	<b>Professeurs de Solvay</b>
Date de début	<b>17 novembre 2025</b>
Localisation	<b>Luxembourg</b>

## 1. Stratégie

### Business strategy - Introduction à la stratégie

- Comment clarifier les éléments clés de la stratégie (vision, mission, périmètre, chaîne de valeur, innovation)
- Comment faire un diagnostic stratégique (concurrents, acquisitions potentielles, start-up)
- Les éléments essentiels à l'exécution de la stratégie, de l'allocation des ressources pour atteindre la vision de votre entreprise à l'alignement des compétences et des activités quotidiennes pour produire des résultats optimaux

→ **BRUNO WATTENBERGH,**  
Senior Advisor et ambassadeur pour  
l'innovation EY

## 2. Leadership

### Personal Leadership

- Comment relever les défis et éviter les pièges dans différents postes de direction
- Mieux comprendre votre caractère, vos intérêts et vos besoins

→ **VALÉRIE VANGHEEL,**  
Experte en Stratégie, certifiée en Business Model et en Approche Neurocognitive et Comportementale

## 3. Corporate Finance

### Analyse et planification financière

- Comment évaluer la rentabilité d'un lancement de produit et en mesurer le succès
- Comment maîtriser ces outils pour améliorer la communication interne
- Devenir un communicateur plus efficace pour poser les bonnes questions à ceux qui gèrent les finances.

→ **LAURENT GHEERAERT,**  
Ph.D. en Economie et Gestion de Solvay  
Brussels School (ULB)

## 4. Sales management

### Développement client et gestion des ventes

- Comprendre les principes de la méthode du Design Thinking et comment elle est utilisée pour trouver des solutions souhaitables pour les clients
- Comment appliquer cette approche pour innover et redéfinir les processus de vente, en trouvant de nouvelles façons d'ajouter de la valeur pour les clients

→ **RÉGIS LEMMENS,**  
Professeur et fondateur de Sales Cubes



## 5. HR Management - Gestion des Ressources Humaines (GRH)

### HR Toolkit

- Comment améliorer la performance de votre organisation en clarifiant la relation entre leadership et Gestion du Capital Humain (HCM), y compris les processus de recrutement, de développement et d'optimisation des ressources humaines.



**DAVID DUCHEYNE,**  
Fondateur Otolith, ancien Chief People  
Officer de Securex

## 6. Sustainability Management

### Fondamentaux de la durabilité

- Une meilleure prise de conscience des défis actuels en matière de durabilité et de leur impact sur l'économie
- Familiarité avec les concepts, le jargon et les cadres de référence en matière de durabilité
- Capacité à comprendre et à participer aux discussions sur ces questions
- Capacité à identifier les cadres pertinents pour les problèmes à résoudre
- Exposition à de nouvelles sources de données
- Bases solides pour acquérir des connaissances supplémentaires



**JULIA JADIN,**  
Doctorante en économie au Centre Européen de  
Recherche Avancée en Économie et Statistiques  
(ECARES).

## 7. Strategic Marketing

### Marketing durable

- Comprendre les termes et concepts de marketing
- Appliquer les meilleures méthodes et techniques pour le développement stratégique et la croissance commerciale



**DR. SANDRA ROTHENBERG,**  
Directrice du Département de Marketing  
Stratégique et Innovation à la Solvay  
Brussels School of Economics and  
Management.

## 8. Leadership

### Team leadership

- Comprendre les différents rôles du People Manager
- Identifier votre signature personnelle de leader
- Appliquer la «formule magique» de la bonne performance
- Pratiquer l'art du feedback et la gestion des conversations difficiles



**VALÉRIE VANGEEL,**  
Experte en Stratégie, certifiée en Business  
Model et en Approche Neurocognitive et  
Comportementale

”

**“L’herbe n’est pas plus verte ailleurs, elle est plus verte là où on l’arrose, pour vous et votre équipe”.**

**VALÉRIE VANGEEL**

Experte en Stratégie, certifiée en Business Model et en Approche Neurocognitive et Comportementale

## 9. Innovation Management

### Diriger l'innovation à l'ère numérique

- Clarifier le processus d'innovation en le décomposant en étapes pratiques
- Démontrer comment les maîtriser à l'aide d'exemples récents et d'études de cas interactives
- Comprendre comment le numérique influence les affaires et comment mettre en place un processus d'innovation dans votre organisation

→ **BENJAMIN BEECKMANS,**  
Ingénieur de Gestion - Diplômé de Solvay.

Benjamin est un entrepreneur en série, spécialisé dans le design thinking et la création de projets d'entreprise.

INSCRIPTION



## Témoignages

99

**“Je recherchais une formation intensive et ciblée, dispensée par un partenaire académique de renom, offrant un aperçu essentiel des thématiques d'un MBA.”**



**SAMUEL MAJERUS**  
Participant Mini MBA 2024  
Directeur de Division et  
Administrateur, LSC360

**“J'ai trouvé ce programme très enrichissant grâce à la diversité des participants, la qualité des échanges et l'expertise des professeurs.”**



**THIERRY FLIES**  
Participant Mini  
MBA 2023  
Administrateur-  
Délégué,  
Schroeder &  
Associés S.A.

# Coaching de projets d'entreprise

Au début du module 1, chaque participant a l'occasion de présenter un cas d'entreprise. Les cas les plus pertinents sont ensuite sélectionnés. Les participants travaillent en équipes formées selon les préférences et la complémentarité pour maximiser l'effet d'apprentissage.

Durant le module 2, les équipes commencent le travail sur le cas. Elles se concentrent sur leur cas et dressent un tableau de la situation de l'entreprise.

Autour des modules 3 et 4, toutes les équipes reçoivent un coaching de groupe approfondi. Chaque équipe est mise au défi, les goulets d'étranglement sont discutés et reliés aux modèles vus lors des sessions. Ainsi, le cas d'entreprise prend forme et les connaissances acquises peuvent être davantage développées.

En outre, chaque équipe bénéficie également jusqu'à trois séances de coaching. Le cas intégré est finalisé sous la supervision du coach. Les équipes travaillent sur un document écrit et une présentation pour la défense finale.

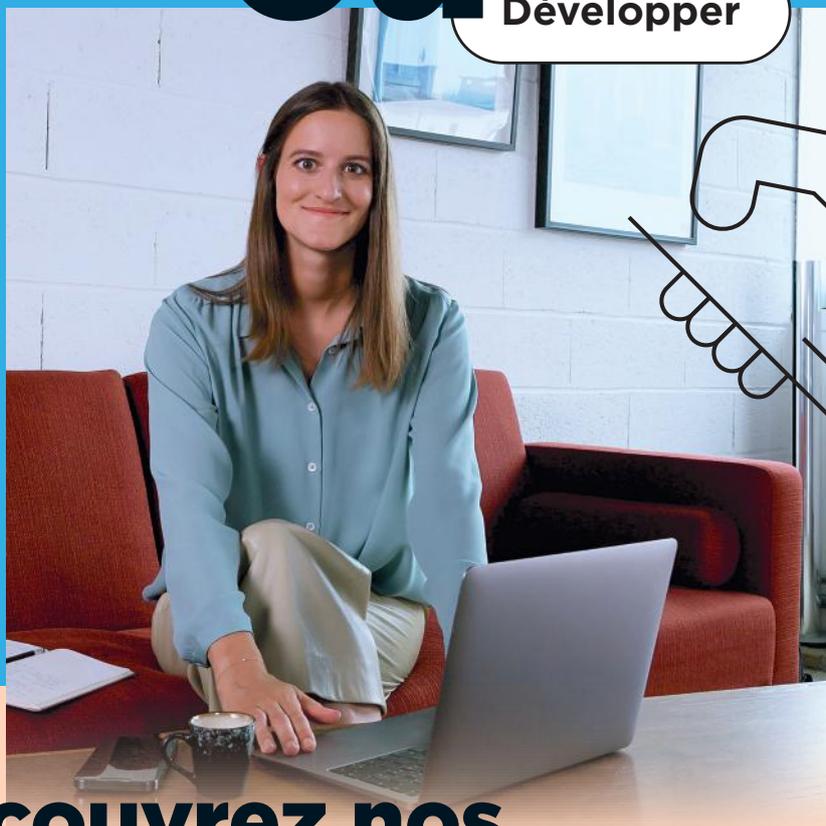
## Trois séances de coaching et une présentation finale

1. Définition du projet : définir précisément ce qu'il faut faire et ce qu'il ne faut pas faire ainsi que les livrables attendus est essentiel ; démarrer l'analyse : quelles données sont nécessaires ? Quelles sont les étapes vers l'achèvement du projet ? Qui fait quoi ?
2. Solution et cas d'entreprise : Est-ce que ce que nous avons fait jusqu'à présent nous mène là où nous voulons être ? Qu'est-ce qui manque ? Avons-nous un cas d'entreprise solide ?
3. Tout rassembler dans une présentation : Avons-nous une histoire convaincante ? Le cas d'entreprise est-il solide ? Avons-nous identifié et répondu aux risques ? Quel est notre "plan B" ?
4. Présentations finales des projets et remise des diplômes

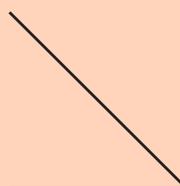
Créer

ou

Développer



# Découvrez nos formations d'entrepreneuriat et de gestion d'entreprise



Nos experts vous guideront



HOUSE OF  
TRAINING

[houseoftraining.lu](https://houseoftraining.lu)



HOUSE OF  
**TRAINING**

[houseoftraining.lu](https://houseoftraining.lu)



[highereducation@houseoftraining.lu](mailto:highereducation@houseoftraining.lu)