

PUBLIC VISÉ

Managers

PRÉ REQUIS

Aucun

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Formation intra entreprise en présentiel, possible également en distanciel.
Dates à convenir avec le client, délai d'anticipation 4 semaines minimum.

DURÉE

4 jours (28 heures)

HORAIRES

Matin : 9H00 - 12H30
Après-midi : 13H30 - 17H00

LIEU

A définir

NOMBRE DE STAGIAIRES

De 4 à 8 stagiaires

PRIX

A partir de 2 200 € HT / jour et hors frais de déplacement et d'hébergement – Nous consulter pour un devis personnalisé

ACCESSIBILITE

Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Nos salles des formation sont aménagées pour faciliter l'accès et l'usage au personnes à mobilité réduite.

Nous adaptons systématiquement le contenu de nos formations à votre handicap dans la mesure du possible.

PROGRAMME DE FORMATION

Cycle de formation au management stratégique

INTITULÉ DE LA FORMATION

Cycle de formation au Management Stratégique

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, les participants disposeront de méthodes et d'un savoir-faire immédiatement utilisable qui leur permettront de :

- Maîtriser les techniques de la réflexion et analyse stratégique
- Être capable de définir sa stratégie commerciale
- Manager le capital humain de l'entreprise
- Elaborer une stratégie financière

FORMATEURS

Voir expériences et compétences de notre équipe de formateurs sur :
<https://www.practys-conseil.com/notre-equipe>

CONTENU DE LA FORMATION :

JOUR 1 : LES BASES DE LA REFLEXION ET DE L'ANALYSE STRATEGIQUE

Introduction, tour de table des attentes

1. Les fondements de la réflexion stratégique en entreprise :

- Les rôles du patron et du comité de direction
- Les leviers de la réflexion stratégique : vision, missions, compétences
- Les types de stratégies au cours du cycle de vie de l'entreprise
- La démarche de la réflexion jusqu'au déploiement

PROGRAMME DE FORMATION

Cycle de formation au management stratégique

2. Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement externe :

- Les cycle de vie marché et cycle de vie produit
- La concurrence élargie et les forces en puissance
- Savoir anticiper les évolutions macro-économiques
- La segmentation des Activités Stratégiques

3. Evaluer les compétences clés de l'entreprise :

- Analyser les forces et faiblesses des différentes fonctions de l'entreprise
- Les apports de Michaël Porter en matière de chaîne de valeur
- Les principales stratégies : développement Core Buisines, diversification, différenciation et réduction des coûts

JOUR 2 : DEFINIR SA STRATEGIE COMMERCIALE

1. Élaborer le mix optimum

- Analyse des 4 variables de l'offre : produits, prix, services et image
- La segmentation de type poids et potentiels des clients et prospects
- Comment définir le pringing optimum ? Les 3 dimensions du prix : contrôle de gestion, marketing, stratégique

2. Piloter la fonction commerciale

- La mesure de l'efficacité commerciale
- Définir et animer des tableaux de bord quantitatifs et qualitatifs
- Mesurer l'efficacité de la force de vente

PROGRAMME DE FORMATION

Cycle de formation au management stratégique

JOUR 3 : LE MANAGEMENT DU CAPITAL HUMAIN DE L'ENTREPRISE

1. Le cadre juridique de la fonction Ressources Humaines :

- Les risques juridiques du dirigeant (les nouveaux risques sociaux)
- Panorama des obligations sociales de l'entreprise
- Modifier ou rompre le contrat de travail

2. Développer le capital humain de l'entreprise

- Les différents leviers pour entretenir la motivation des collaborateurs
- Le management par objectif et l'évaluation de la performance
- Réfléchir à un système de rémunération cohérent avec les enjeux de l'entreprise

JOUR 4 : STRATEGIE FINANCIERE

1. Savoir lire, comprendre et analyser les données financières accessibles

- Les notions de bases pour comprendre un compte de résultats et un bilan
- Analyser la santé financière d'une entreprise ? Les notions de FR/BFR et de financement adaptés
- Analyser la rentabilité de l'entreprise : examen des soldes intermédiaires de gestion
- Intégrer les notions de rentabilité et d'équilibre financiers

2. Le pilotage court et moyen terme

- Tableau de bord à moyen termes
- Le suivi de la trésorerie

PROGRAMME DE FORMATION

Cycle de formation au management stratégique

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active et participative.
- Apport de connaissances théoriques (Exposés).
- Etudes de cas. Cas concrets des participants. Echange d'expériences.
- Travaux de groupes et sous-groupes.
- Supports pédagogiques : supports de formation, vidéos de formation.
- Moyens techniques : salle de formation, matériel vidéo, paperboard.

MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation - paper-board – matériel de vidéo projection

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Contrôle continu : évaluation individuelle (retour immédiat, évaluation qualitative et quantitative des points forts et points d'amélioration), quizz, exercices, jeux de rôles évalués
- Evaluation de la formation par le stagiaire

SANCTION DE LA FORMATION

- Remise d'une attestation de fin de formation.