

**PROGRAMME DE FORMATION
ELABORER ET PILOTER
SA STRATEGIE D'ENTREPRISE NIVEAU 1**

PUBLIC VISÉ ET ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Professionnels : chefs d'entreprise, directeur général, dirigeants.

Notre organisme est particulièrement sensible à l'intégration des personnes en situation de handicap.

Veuillez prendre contact auprès de VALLES Bélanda afin d'étudier les possibilités de compensations disponibles.

PRÉREQUIS

Aucun.

BUT PROFESSIONNEL VISÉ

Avoir la capacité de définir la stratégie à long terme de l'entreprise grâce à une analyse du marché qui définit le diagnostic interne et externe de l'entreprise. Fixer les objectifs à court / moyen / long terme en identifiant les vecteurs de différenciation concurrentielle. Elaborer un plan d'action précis, évaluable et pilotable.

DURÉE ET TARIF

Durée : 14 heures soit 2 jours consécutifs ou non

Tarif de la formation : 1500€ net de taxes

MODALITÉS ET DELAIS D'ACCÈS

En présentiel

4 stagiaires maximum Inter ou intra-entreprise

Délais d'accès : 30 jours (avant selon disponibilités)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Diagnostiquer la situation de l'entreprise dans un contexte concurrentiel
- Élaborer des préconisations et identifier des leviers de développement
- Réaliser les études de faisabilité des réflexions
- Créer un plan d'action
- Evaluer et piloter un plan d'action grâce aux indicateurs
- Réfléchir sa stratégie d'innovation : notion d'Océan Bleu

CONTENU DE LA FORMATION ET PROGRESSION PEDAGOGIQUE

JOUR 1 : MATIN

1/ PRESENTATION DES ACTIVITES

- Tour de table et présentation
- Quelle est votre stratégie actuelle ?

2/ INTRODUCTION SUR LA STRATEGIE D'ENTREPRISE

- Notion de stratégie
- Qu'est-ce que la stratégie d'entreprise ?
- Quels sont les enjeux d'une stratégie ?
- Les niveaux stratégiques
- La vision : Raison d'être / promesse / valeurs

3/ LES DOMAINES D'ACTIVITES STRATEGIQUES

- Qu'est-ce qu'un DAS ?
- Comment les identifier ?
- Atelier : identifier et définir mes DAS

4/ LES OBJECTIFS STRATEGIQUES

- Comment définir ses objectifs ?
- Comment les prioriser ?
- Atelier : définir mes objectifs à court / moyen / long terme

JOUR 1 : APRES-MIDI

5/ REALISER UN DIAGNOSTIC DE SON ENTREPRISE

A/ Qu'est-ce que le diagnostic interne ?

- Quels sont les enjeux ?
- Notion de la chaîne de valeur
- Atelier : identifier ses forces et ses faiblesses

B/ Qu'est-ce que le diagnostic externe ?

- Quels sont les impacts de l'environnement sur l'entreprise ?
- Matrice de PESTEL : notion / pourquoi
- Atelier : définir les opportunités et les menaces du marché

JOUR 2 : MATIN

6/ LE SWAT

- Qu'est-ce qu'un SWAT ?
- Atelier : créer son SWAT avec les éléments identifiés le jour 1
- Définir et prioriser les préconisations efficaces
- Etude de faisabilité des préconisations : ressources humaines / logistiques / économiques
- Atelier : mettre en place son étude de faisabilité de ses préconisations

Contact : Belinda VALLES - Tél. 06 01 23 08 01 - Mail : vallesbelinda@gmail.com

83 rue Yves Montand Parc 2000 – 34080 Montpellier - Siret : 837 728 971 00032 - APE : 7021Z

Enregistré sous le numéro 76341212034 auprès de la DREETS Occitanie. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

7/ LES TACTIQUES : SON PLAN D' ACTIONS

- Différences entre stratégie et tactique
- Comment identifier et définir les actions utiles et faisables ?
- Atelier : élaborer son plan d'action à court /moyen et long terme

JOUR 2 : APRES-MIDI

8/ LA STRATEGIE D'INNOVATION

- **Qu'est-ce que la stratégie Océan Bleu ?**
- **Les déterminants stratégiques Océan Bleu**
- **Les orientations entrepreneuriales du dirigeant**
- **Atelier de réflexion : quel pourrait être mon Océan Bleu ?**

9/ TABLEAU DES ENGAGEMENTS

Chaque stagiaire s'engage à effectuer 3 actions prioritaires sur le mois après la formation.

RDV 1 mois après la formation en Visio, pour retours d'expérience et de passage à l'action.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES D'ENCADREMENT

Moyens pédagogiques et techniques

- Questionnaire d'auto-évaluation au début de la formation
- Séances de formation en salle avec PowerPoint de la formation, PDF remis aux participants à la fin de la formation
- Alternance théorie/pratique. Exercices pratiques sur les différents réseaux sociaux
- Outils digitaux gratuits en ligne
- Paperboard
- Évaluation individuelle finale via un questionnaire

Qualité du formateur

La formation sera assurée par **Bélanda VALLES**, Titulaire d'un Master 2 en management et marketing du sport à l'UFR STAPS de Montpellier, étudiante en dernière année du EMBA MBS Montpellier, 13 années d'expérience en tant que Directrice Marketing pour la marque LITTLE MARCEL, et Fondatrice de la EIRL LEVEL UP depuis 2018, Agence de Marketing, qui accompagne les TPE /PME dans leur développement stratégique et commercial grâce aux outils de marketing digital.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille de présence à signer au début de chaque demi-journée de formation.

A la fin de la formation les stagiaires :

- Évaluent la formation (formulaire de satisfaction portant sur l'organisation, les qualités pédagogiques du formateur, les méthodes et les supports utilisés),
- Notent ce qu'ils ont acquis durant la formation, ce qu'ils s'engagent concrètement à mettre en place et quelle serait la formation complémentaire qui leur semblerait nécessaire en remplissant un test d'évaluation des acquis.

A l'issue de la formation les stagiaires recevront un certificat de réalisation.