

A2 Perspectives

Programme de formation

Stratégie d'entreprise et financière

***« Celui qui n'a pas d'objectifs ne risque pas de les atteindre. »
Sun Tzu***



Reproduction interdite-document confidentiel

Code APE 7022Z N de Siret : 488 888 157 00028

A2Perspectives – e-mail : contact@a2perspectives.com

Enregistré sous le n° d'organisme de formation : 91 30 027 08 30 ;

Exonéré de TVA conformément à l'instruction 3A-2-95 du 15 février 1995 de la DGI.

Créé le 03/2014

V4 : mise à jour le 10/06/2021

FORMATION

Enregistré sous le n° d'organisme de formation : 91 30 027 08 30 ; Exonéré de TVA conformément à l'instruction 3A-2-95 du 15 février 1995 de la DGI.

Formation stratégie d'entreprise et financière : actions, moyens et rentabilité.

MODALITÉS

Contact : **LYDIA BOUZIANE**

lydia.bouziane@a2perspectives.com

0616806947

Total	8 ateliers
Durée	4 jours / 56 heures
Dates	29 mars- 30 mars-31 mars-03 avril 2023
Prix total*	1500 net de TVA
STAGIAIRE :	Laurence Velasquez

Évaluation 2023

Objectifs atteints : 98 % satisfait
L'animation et les échanges : 94 % satisfait

PUBLIC CONCERNE :

Tous managers, responsable de services, proche de la direction de l'entreprise.

PREREQUIS :

Être en mesure et maîtriser les enjeux de la gestion et la stratégie d'entreprise

ACCESSIBILITE :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un entretien individuel est requis pour mettre en place les conditions d'accès nécessaire.

INTERVENANTE-FORMATRICE A2PERSPECTIVES : LYDIA BOUZIANE

- Référente pédagogique, administratif & financier,
- Gérante : Lydia Bouziane lydia.bouziane@a2perspectives.com | 0 616 806 947
- BTS Action commerciale
- Maîtrise en communication -Université de Montréal
- Responsable marketing et communication- 15 ans d'expériences Grand Compte (Canal +)
- Experte en accompagnement et formation à la création d'entreprise – 18 ans d'expériences

DELAIS D'ACCES

Notre organisme de formation s'engage à vous répondre dans un délai de 48 heures

- Suivi d'un Rendez-vous en présentiel ou en Viso

NOTRE METHODOLOGIE MOBILISÉE

Notre pédagogie repose sur la typologie de l'entreprise, le parcours et la caractérologie des dirigeants et des collaborateurs.

- Mettre en place une méthodologie de travail participative.
- Exercices pratiques, questionnaire de profil commercial de chacun.
- Mise en situation, échanges et applications concrètes. Outils mis à disposition.

Notre méthode, c'est de travailler sur une dynamique de formation par des ateliers de 3h 30 scindés en 2 périodes de 1h30 séparées par un temps de pause.

Les 3 piliers de notre méthode : l'efficience, l'entrepreneuriat et le savoir-être.

OBJECTIFS :

Les actions de formation dispensées pour des équipes de direction

1. Comprendre l'impact de la démarche stratégique
2. Construire une stratégie de fidélisation
3. Maîtriser les méthodes, organisation et la rentabilité de l'entreprise
4. Gérer ses tableaux de bord dans le temps et mesurer
5. Mettre en œuvre des outils d'écoute client et suivi de satisfaction
6. Acquérir de nouveaux clients
7. Adapter les outils de gestion
8. Réaliser un Plan d'action sur 12 mois

A l'issue de la formation la stagiaire sera capable d'appliquer un plan d'action et de comprendre l'impact de la stratégie financière et d'évaluer la rentabilité de leur structure.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Identification des objectifs et des participants
- Recueil de leurs attentes et besoins opérationnels
- Élaboration d'un programme de formation « sur mesure »
- Construction de cas pratiques inspirés du contexte de l'entreprise.
- Élaboration d'un cahier pédagogique spécifique à la STRATÉGIE d'entreprise

METHODES MOBILISEES :

Les outils

- Support de présentation dynamique
- Outils collaboratifs et stratégiques
- Interactivité de groupe et avec le formateur
- Exemples concrets

Les modalités pédagogiques

- En présentiel (autre possibilité : en blended-learning ou e-learning.)
- En intra ou inter entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Entretiens individuels sur la vision stratégique
- Présentation du plan d'action sur 12 mois.
- Évaluation à chaud et à froid, 3 mois après la fin de la formation.
- Attestation de fin de formation précisant les compétences acquises

OUVERTURE DE LA FORMATION

- Présentation de la formation
- Attentes & priorités
- Accords pour être en confiance (comme outil managérial)
- Socle commun de valeurs

le positionnement d'une ou plusieurs activités, dans un environnement mouvant est un exercice stratégique. Toutefois c'est le propre aussi de chaque activité d'éclairer son chemin pour assurer durablement sa pérennité commerciale.

La démarche stratégique commerciale apporte une structuration de la réflexion et permet de mieux expliciter l'environnement de son activité de conseil, sa concurrence, ses compétences et posture commerciale.

LA PROBLEMATIQUE :

Comment apprécier la pertinence et la pérennité de ses orientations commerciales ?
Quels sont les moyens en interne mis à disposition pour l'assurer et le développer ?
Peut-on mesurer le retour sur investissement et comment ?

PRESENTATION DE L'ATELIER ET DES ATTENTES

La stratégie d'entreprise en termes de :

- Dynamisme
- L'impact sur le client
- Fixation des hypothèses de rentabilité

DEROULE PEDAGOGIQUE

Notre méthode, c'est de travailler sur une dynamique de formation par des ateliers de 3h 30 scindés en 2 périodes de 1h30 séparées par un temps de pause.

Heures	Thèmes	Objectifs pédagogiques	Contenu
3,5 H	Accueil et prise de contact Recueil des attentes Présentation du déroulement de la formation et de la progression pédagogique.	Mettre en place une méthodologie de travail. Exercices pratiques, questionnaire de profil individuel.	<ul style="list-style-type: none"> Présentation des objectifs et des modalités de travail : mise au point. PAUSE <ul style="list-style-type: none"> La place de la stratégie financière dans la vie de l'entreprise,
3,5 H	Comprendre l'impact de la démarche stratégique.	Tests et étude de cas.	Le lien permanent avec l'objectif de rentabilité. PAUSE <ul style="list-style-type: none"> Les vecteurs de compétitivité : les outils de performance.

Reproduction interdite-document confidentiel

Code APE 7022Z N de Siret : 488 888 157 00028

A2Perspectives – e-mail : contact@a2perspectives.com

Enregistré sous le n° d'organisme de formation : 91 30 027 08 30 ;

Exonéré de TVA conformément à l'instruction 3A-2-95 du 15 février 1995 de la DGI.

Créé le 03/2014

V4 : mise à jour le 10/06/2021

Notre méthode, c'est de travailler sur une dynamique de formation par des ateliers de 3h 30 scindés en 2 périodes de 1h30 séparées par un temps de pause.

Heures	Thèmes	Objectifs pédagogiques	Contenu
3,5 h	Élaborer une offre créative Les enjeux de la stratégie financière.	Faire naître une vision des meilleurs potentiels humains, techniques et professionnels par la créativité.	<ul style="list-style-type: none"> • Les mots clés de la créativité et de la rentabilité. <p>PAUSE</p> <ul style="list-style-type: none"> • De la performance créative à l'efficience
3,5 h	Mieux vendre la valeur de ce que vous offrez. Acquérir de nouveaux clients par l'innovation.	Faire émerger de nouvelles voies et pistes de progression commerciale pragmatique pour le développement.	<ul style="list-style-type: none"> • Les enjeux et l'impact de la créativité dans sa stratégie d'entreprise <p>PAUSE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vers un positionnement voulu et partagé.

Notre méthode, c'est de travailler sur une dynamique de formation par des ateliers de 3h 30 scindés en 2 périodes de 1h30 séparées par un temps de pause.

Heures	Thèmes	Objectifs pédagogiques	Contenu
3 ;5 h	Se préparer et s'organiser Comment apprécier la performance de l'entreprise ?	Maitriser les méthodes utiles pour préparer et organiser et maitriser la performance financière/ clients. Préparer ses scénarios et optimiser chaque étape.	Comment financer le développement de l'activité de l'entreprise ? PAUSE <ul style="list-style-type: none"> Maîtriser la valeur de mes offres et la présenter de manière claire.
3 ;5 h	Élaborer des argumentaires et des outils efficaces. Argumenter et traiter les objections.		Se positionner avec un fort niveau de valeur ajoutée. PAUSE Exercices pratiques

Notre méthode, c'est de travailler sur une dynamique de formation par des ateliers de 3h 30 scindés en 2 périodes de 1h30 séparées par un temps de pause.

Heures	Thèmes	Objectifs pédagogiques	Contenu
3,5 h	Mesurer l'efficacité d'un plan d'action. Les outils de contrôles et de suivi. Évaluer la rentabilité.	Validation des acquis relatifs à la formation.	<ul style="list-style-type: none"> • Gérer et planifier ses actions. • Le retour sur investissement.
3,5 h			<ul style="list-style-type: none"> • Présentation du plan d'action commerciale. PAUSE Bilan de la formation
Bilan : vérification de la progression de l'acquis : dans la méthodologie de travail, dans la capacité de raisonnement sur des cas et mises en situation.		Validation des acquis relatifs à la formation.	

Reproduction interdite-document confidentiel
Code APE 7022Z N de Siret : 488 888 157 00028
A2Perspectives – e-mail : contact@a2perspectives.com
Enregistré sous le n° d'organisme de formation : 91 30 027 08 30 ;
Exonéré de TVA conformément à l'instruction 3A-2-95 du 15 février 1995 de la DGI.
Créé le 03/2014 V4 : mise à jour le 10/06/2021