

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender, comprendre et intégrer les fondamentaux de la stratégie d'entreprise à partir de l'exemple de chacun des cas présentés.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Séminaire en présentiel : deux journées avec présentation interactive des concepts & méthodes au cours de l'avancement du travail sur les cas réels rapportés par les participants. Une troisième journée (1 mois plus tard) pour mettre en place les éléments opérationnels de la stratégie formalisée depuis le début de la formation. - Fourniture d'un livret stagiaire - Évaluations participants : 1) Lettre de motivation à fournir avant la formation, qu'est-ce que j'attends de la formation ? 2) restitution et présentation individuelle devant le formateur. 3) questionnaire de satisfaction à la fin de chaque journée de formation. - Évaluations satisfaction entreprise : questionnaire de satisfaction envoyé en fin de formation puis trois mois plus tard.

Référence

FORMAC1105

Durée : 2 jours + 1 jour

Profil participants : Cadres dirigeants, membres ou futurs membres de COmité de DIRection, toute personne qui sera (ou est) en situation de concevoir une stratégie

Animateur : Consultant formateur

Pré-requis : Rassembler suffisamment de documents commerciaux (internes et concurrentiels) afin d'étudier sa propre entreprise et l'ensemble de son secteur.

Dates des sessions

- du 02/01/2019 au 03/01/2019 et 04/02/2019
- du 04/03/2019 au 05/03/2019 et 03/04/2019
- du 13/05/2019 au 14/05/2019 et 14/06/2019
- du 16/10/2019 au 17/10/2019 et 18/11/2019
- du 31/10/2019 au 01/11/2019 et 02/12/2019

Tarif (H.T.) : 1740 €

1er JOUR

INTRODUCTION A LA STRATÉGIE EN ENTREPRISE

- Principes généraux
- Vocation, Vision, Valeurs et Culture de l'entreprise
- Comment s'interroger sur la clientèle ?

PLACEMENT DANS LA FILIÈRE

- Quel est le produit de l'entreprise à partir de la Matrice de Porter ?
- Quelles sont les différentes entrées dans la filière ?

2ème Jour

ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT

- Le périmètre du secteur
- Les concurrents directs

LES DOMAINES D'ACTIVITÉS

- Quels sont les besoins des clients ?
- Construction du Tri-axe d'Abell

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Chaîne de valeur et organigramme (notre Business Model)
- Des Facteurs Clés de Succès aux Avantages Concurrentiels Déterminants

3ème Jour

LE PORTEFEUILLE STRATÉGIQUE

- Attractivité et compétitivité
- Construction des matrices BCG I & MAC KINSEY
- Le cycle de vie des produits
- Construction de la Carte Stratégique

ANALYSE DES PROCESSUS

- Lien FCS / Processus
- Les effets leviers
 - Approche concurrentielle

- Information et Benchmarking
- Finances et investissement
- RH et changements

CONSTRUCTION D'UN TABLEAU DE PILOTAGE

- LES OBJECTIFS PAR DAS
- INDICATEURS D'OBJECTIFS
- ENVIRONNEMENT
- LES ACTIONS A METTRE EN PLACE
- INDICATEURS D' ACTIONS