



## ÉLABORER UNE STRATÉGIE D'ENTREPRISE

Méthodes, mise en pratique d'outils pour une performance durable de son entreprise.

Réf. : 2041

**PUBLIC :** Créateur d'entreprise, dirigeant d'entreprise et leader de centre de profit.

*Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter.  
Vous pouvez nous contacter au 03 81 65 64 93*

**PRÉREQUIS :** Aucun

**DURÉE :** 2 journées de 6 heures jours soit 12h

**DATES OU PÉRIODE :** À définir

**HORAIRES :** De 9h à 12h00 /14h00 à 17h00

**NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR SESSION :**

- Minimum : 5
- Maximum : 10

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :**

Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation.  
Formation en présentiel

**TARIF :** 2490€

**LIEU :**

**Besançon :** Espace Coworking – 12 rue de Franche Comté – 25480 Ecole Valentin  
**Lille :** Espace Clockwork – 38 boulevard Carnot – 59000 Lille

**FORMATEUR :** Mme Valérie Guirao



Accueil des personnes en situation de handicap (voir page 25)

### OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

- À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :
- Comprendre la démarche de la stratégie et savoir la mettre en œuvre
- Acquérir les outils d'analyse de l'environnement interne et externe
- Savoir exploiter les matrices d'aide à la décision stratégique
- Acquérir la méthodologie pour explorer de nouveaux territoires de développement pour l'entreprise

### CONTENU DE LA FORMATION

- Initier la réflexion stratégique en entreprise : définition, rôle du dirigeant et du comité de direction ou d'exécution, identifier les 4+1 leviers de la réflexion stratégique
- Savoir adapter les stratégies aux différents stades du cycle de vie de l'entreprise : phase d'amorçage, phase de création, phase de développement, phase de maturité, phase de transmission
- Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement externe : cycle de vie marché et cycle de vie produit, la concurrence élargie et les forces en puissance, l'anticipation des évolutions macro-économiques
- Savoir segmenter les Domaines d'Activités Stratégiques (DAS) de l'entreprise : repérer les enjeux majeurs de l'entreprise, et ses positions concurrentielles,
- Repérer les aires de business actuelles et potentielles pour l'entreprise
- Déterminer les choix stratégiques de l'entreprise
- Définir la stratégie de croissance de l'entreprise

### MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

### MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

### Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et études de cas
- Réflexions et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

### Éléments matériels :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

### Référent pédagogique et formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

## POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Découverte et mise en pratique d'outils d'aide à la définition et à la décision
- Exercices pratiques
- Études de cas.

Pour connaître les dates et les disponibilités pour cette formation, prenez contact avec nous :

La Belle Équipe  
contact@la-belleequipe.com  
Tél. 03 81 65 64 93