

LES ESSENTIELS POUR DIRIGER UNE TPME

Contenu pédagogique

Partie 1 : Développer une approche stratégique de son entreprise (2 jours)

- Acquérir les méthodes d'analyse stratégique, établir le plan stratégique de son unité.
- Analyse externe, opportunités et menaces.
- Analyse interne : forces et faiblesses.
- Déterminer les choix stratégiques de l'entreprise.
- Le marketing au service de l'analyse de la valeur client.

Partie 2 : Savoir structurer son entreprise pour obtenir de nouveaux marchés (2 jours)

- Élaborer le plan d'actions commerciales :
- Les outils de la productivité commerciale :

Partie 3 : Adapter sa stratégie commerciale et marketing (2 jours)

- Interpréter les comptes de son entreprise.
- Définir et mettre en oeuvre la politique financière.

Partie 4 : Savoir optimiser les mécanismes financiers de sa PME (2 jours)

- Maîtriser les coûts.
- Pilotage du processus budgétaire
- Concevoir le tableau de bord stratégique (balanced scorecard)
- Choisir et contrôler les investissements.

Partie 5 : Acquérir les fondements d'un management efficace (2 jours)

- Comprendre le rôle de manager.
- Être capable d'analyser son environnement pour plus d'efficacité.
- Organiser les activités : Fixer les objectifs, piloter les résultats.
- Animer les temps individuels et collectifs.
- Réussir la prise de contact avec l'équipe.

▼ OBJECTIF

- Développer une approche stratégique de son entreprise.
- Savoir structurer son entreprise pour obtenir de nouveaux marchés.
- Adapter sa stratégie commerciale et marketing.
- Savoir optimiser les mécanismes

▼ PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants salariés et cadres en entreprise

▼ PRÉ-REQUIS

Bonne connaissance de son entreprise

▼ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Un autodiagnostic
- Le + digital : des modules Elearning- un programme de renforcement
- Des billets blog, des smartpockets interactives
- Des experts du domaine et dirigeants ou habitués à travailler avec des dirigeants.

▼ DURÉE

