

## FORMATION

### « CONSTRUIRE VOTRE MODELE ECONOMIQUE & VOTRE PLAN STRATEGIQUE » :

#### PROGRAMME DE FORMATION

##### **Objectif :**

L'objectif de la formation est d'apprendre au Dirigeant et/ou à son équipe de Direction à construire le Business Model (Modèle Economique) de l'entreprise, dégager les pistes de réflexions stratégiques de court et moyen terme et élaborer le plan stratégique correspondant.

##### **Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre les bénéfices de l'utilisation du Business Model
- Comprendre la séquence de construction du Business Model
- Comprendre les outils et méthodes d'identification et d'analyse des différents éléments constitutifs du Business Model
- Savoir distinguer les deux grandes approches Offre et Marché
- Savoir maintenir et faire évoluer votre Business Model
- Comprendre l'enjeu des choix stratégiques
- Savoir élaborer et présenter un Plan Stratégique

##### **Public concerné et Niveau de connaissance préalable requis :**

Dirigeant, Cadres et Membres de l'équipe de Direction de l'entreprise.

##### **Prérequis :**

Compétences d'analyse financière dans l'entreprise ou accompagnement par un professionnel expert.

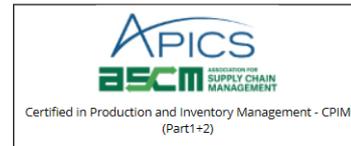
Compréhension des fondamentaux de la Gestion des Ressources Humaines

Compréhension des fondamentaux de la Gestion des Opérations (Conception et/ou Fabrication)

## Caractéristiques et Modalités :



Françoise CASTEL, Formatrice expérimentée :



- 10 jours de formation collective,
- Pré-requis : disposer d'un ordinateur,
- Durée : 10 mois,
- Sessions de 1 à 12 personnes maximum,
- Horaires : 9 heures – 17h30 (une heure de pause déjeuner, une pause de 15' par demi-journée)
- Lieu : locaux adaptés de l'entreprise ou salle louée

## Moyens et méthodes pédagogiques :

- Moyens : support pédagogique (diaporama Powerpoint remis à chaque stagiaire), Paper board.
- Méthodes : Exposé, mises en situation, ateliers en sous-groupes, restitutions collectives, questions & réponses, matrice Canvas, travaux inter-sessions.

## Suivi et évaluation :

- Suivi : Feuille d'émargement, attestation de Formation.
- Évaluation : Evaluation de la satisfaction client à chaud en fin de formation, évaluation à froid de la mise en œuvre des compétences quelques mois après la formation.

**Programme :**

**1. Jour1 : Un Business Model : Comment et Pourquoi**

Présentation de la formation & règles communes  
Principes d'un Business Model  
Les clients du Business Model  
Découverte des éléments composants le Business Model  
A partir de l'Offre ou du Marché  
Séquence de construction du Business Model  
Maturité de votre Business Model

**2. Jour 2 : Les fondations**

Les objectifs et les projets du Dirigeant / Propriétaire  
Vision / Ambition / Mission / Valeurs  
Segmentation stratégique : Domaines d'Activités Stratégiques

**3. Jour 3 : La Stratégie de Marketing**

Offre ou Marché  
Le cycle de la Stratégie de Marketing  
Connaître & Comprendre le marché ½  
Structure  
Besoins & atouts

**4. Jour 4 : La Stratégie de Marketing**

Connaître & Comprendre le marché 2/2  
Diagnostic interne et externe SWOT  
Enjeux concurrentiels  
L'environnement  
Etudes

**5. Jour 5 : La Stratégie de Marketing**

Segmenter ses marchés et cibler

## **6. Jour 6 : La Stratégie de Marketing**

Positionner son offre  
Ajuster son Offre  
Commercialiser son Offre

## **7. Jour 7 : La maturité du Business Model Actuel**

Diagnostic interne et externe du BM (4 axes fonctionnels)  
Identification des pistes possibles d'évolution

## **8. Jour 8 : Concevoir le Business Model Futur**

Identifier les choix stratégiques  
Etudier les impacts (ressources, opérations, finances)  
Structurer le Plan Stratégique (Business Plan)

## **9. Jour 9 : Le tableau de Bord Stratégique**

Les prévisionnels  
Le tableau de Bord  
Les états financiers

Chaque entreprise progressant différemment, la dixième journée est utilisée selon les besoins spécifiques de l'entreprise pour approfondir les notions prévues au programme qui le nécessitent.

Le programme peut être adapté sur un nombre de journées différent selon les besoins particuliers d'une entreprise, la maturité actuelle de son Modèle Economique et les compétences déjà disponibles – nous consulter.

Tarif : 1200,00€ H.T./jour

Votre contact pour la formation :

Françoise CASTEL +33.6.45.89.93.82