

*Exemple de programme de formation parcours individualisé :
Le contenu, la durée et rythme seront adaptés
à vos besoins et vos contraintes.*

«Stratégie de développement : Améliorer son chiffre d'affaires

Déterminer son identité et sa valeur ajoutée.»

Parcours concourant au développement des compétences

Action de formation réalisée selon les articles L.6313-1 et 6313-2 du Code du travail

OBJECTIF GENERAL

Cette formation vous apportera une méthode et des outils adaptés pour établir un diagnostic et mettre en place d'une stratégie d'entreprise à court, moyen et long terme.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Identifier les forces et faiblesses actuelles pour poser les bases d'une stratégie adaptée
- Renforcer l'attractivité de l'entreprise en clarifiant sa singularité.
- Développer des stratégies concrètes pour augmenter les revenus.
- Construire un plan d'action concret pour atteindre ses objectifs à moyen et long terme.

PUBLIC CONCERNE

Dirigeant en charge de la stratégie et du pilotage de l'entreprise.

PRÉ REQUIS

Être déjà familiarisé avec l'environnement informatique (pack office).

A l'attention des personnes en situation de handicap :

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Si vous rencontrez une quelconque difficulté nous vous remercions de contacter Christine LAMOTTE au 06.26.13.37.38.

LOGISTIQUE DE L'ACTION DE FORMATION

Action réalisée en présentiel dans vos locaux ou dans une salle de formation adaptée

Durée : 4 jours dissociés soit 32 heures

Horaires : De 8h30 à 12h30 et de 14h00 à 18h00 (à valider ensemble)

Lieu : A définir.

MODALITES D'INSCRIPTION

Auprès de la gérante d'ADPS Conseil, suite à un rendez-vous d'analyse des besoins de montés en compétences.

Contact : Christine LAMOTTE au 06.26.13.37.38, christine@adpsconseil.fr

DELAI D'ACCES A LA FORMATION

A la demande : sous 3 semaines.

TARIF : Nous consulter

"Exonérée de TVA en vertu de l'article 261.4.4.a du Code Général des impôts"

PROGRAMME PARCOURS INDIVIDUALISE :

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT / AMELIORER SON CHIFFRE D'AFFAIRES **DETERMINER SON IDENTITE ET SA VALEUR AJOUTEE**

Jour 1 : Définir l'identité de l'entreprise et sa valeur ajoutée

- Définir l'entreprise, :
 - La Mission de l'entreprise
 - Chiffre d'affaires par produits / services
 - Segmentation des clients et Analyse des besoins des clients
 - Les Valeurs de l'entreprise
 - Les enjeux actuels de l'entreprise
 - Les sources de motivation, Les missions et l'organisation du gérant
 - Les objectifs à court, moyen et long terme
 - Les enjeux de la stratégie d'entreprise

Jour 2 : Diagnostic de l'entreprise

- Réaliser un diagnostic interne : L'organisation de l'entreprise
 - Les forces
 - Les faiblesses
 - Les avantages concurrentiels
 - Les facteurs clés du succès
- Réaliser un diagnostic externe : étude du marché et de la concurrence
 - Les opportunités
 - Les menaces

Jour 3 : Optimiser son chiffres d'affaires

- Optimiser la politique de tarification :
 - Négocier les prix d'achat
 - Fixer la marge
 - Suivre sa productivité
- Analyser des leviers de croissance :
 - Augmenter la fréquence d'achat.
 - Élaborer des offres additionnelles.
 - Attirer et fidéliser de nouveaux clients.
- Gérer efficacement les ressources :
 - Analyser les coûts et de la rentabilité.
 - Gérer les stocks et réduire les pertes.

Jour 4 : Elaborer sa stratégie de développement

- Fixer des objectifs SMART
- Priorisation des actions :
 - Identifier les projets à fort impact.
 - Planification des étapes de mise en œuvre.
- Élaboration de la stratégie commerciale

FORMATRICE

Christine LAMOTTE, gérante d'ADPS Conseil

Formatrice et coach professionnelle certifiée Coach&Team

Domaines d'expertise : stratégie, gestion de projet, organisation, gestion financière, la trésorerie et pilotage d'entreprise.

INDICATEURS DE RESULTATS D'ADPS CONSEIL

Activité en 2024 : nous avons dispensé 934 heures de formation auprès de 47 stagiaires

Taux d'achèvement : 100%

Taux de recommandation : 100%.

METHODES MOBILISEES

- Exposés suivis d'échanges pratiques à partir de cas concrets
- Training et jeux interactifs
- Présentation et appropriation d'outils
- Une démarche pédagogique interactive avec une alternance d'exercices et d'apports théoriques et de connaissances
- La participation active et l'expérimentation du participant est largement privilégiée.

MOYENS PERMETTANT D'APPRECIER LES RESULTATS DE L'ACTION

- Un positionnement individuel du stagiaire en amont ou en début de formation
- Une évaluation formative continue est mise en place durant le processus d'apprentissage
- Une évaluation à froid est réalisée auprès du commanditaire et du financeur si différents

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXECUTION DE L'ACTION

- Une feuille d'émargement est signée par le stagiaire et la formatrice par demi-journée de formation permettra de justifier de la réalisation de la formation.
- Un questionnaire individuel de la satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la formation
- Une auto-évaluation des acquis de la formation par le stagiaire à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION

En application de l'article L.6313-1 du Code du Travail, un certificat de réalisation sera remis au stagiaire à l'issue de la formation.