

DIAGNOSTIC & MANAGEMENT STRATÉGIQUE D'UNE ENTREPRISE

NEXUS-P3S©



INTRA : dans vos locaux ou à distance



Les démarrages ou les fins de périodes de formation interviennent indifféremment au long de l'année civile et sans dates prédéterminées à l'avance



Ouvert à tout public

Taux de satisfaction :  99% (4 votes)

99.1 % *

DE CLIENTS SATISFAITS

* sur l'ensemble de nos formations

INFORMATIONS



Participants 2 à 8 personnes



Durée 15 jours – 105 h



Plage horaire 8h30 à 12h30
13h30 à 17h30



Intervenant Hervé Lambert



Prix 25 000 €
(10 modules x 2500 €HT)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Cette formation vous apprendra à réaliser un diagnostic stratégique approfondi d'une entreprise, à rédiger un plan stratégique (P3s ©) et à structurer une feuille de route (CAP©) en :

- Apportant à un dirigeant (et/ou à son équipe), une série de questionnements, dans un moment particulier de réflexion qui lui est propre, afin de lui permettre de se projeter dans son avenir d'entrepreneur (ou d'équipe engagée).
- L'aidant dans la compréhension des évènements systémiques et en le rassurant sur ses choix : ceux déjà pris et ceux lui restant à prendre.
- Lui permettant d'identifier des disruptions dans son modèle économique et des chantiers stratégiques à mener pour maintenir les conditions de la pérennité.

PUBLIC CONCERNE

- Dirigeants salariés
- Cadres dirigeants de TPE-PME
- Toute personne en charge du développement stratégique de l'entreprise
- Accessible aux personnes en situation de handicap

TRAVAUX DEMANDES

Les stagiaires devront compléter les différents documents et notamment les questionnaires en ligne :
NEXUS-360-PCRHC© <https://www.nexus-log.net/>
qui serviront de fil rouge pendant tout le programme

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 1 : Interviews des participants à la formation NEXUS-P3s®

Objectif du module 1 :

- Faire monter les collaborateurs dans la démarche
- Avoir une vision fine des collaborateurs
- Comprendre précisément le quotidien des équipes d'un point de vue opérationnel et relationnel
- Comprendre les métiers
- Valoriser les personnes
- « Purger » & identifier les « irritants »
- Identifier les difficultés, attentes qui nous permettent de structurer précisément le dispositif

Contenu :

- Durée 60 mn avec un Guide d'entretien
- Posture de questionnement, écoute et prise de notes
- Compte rendu individualisé confidentiel
- Synthèse anonymisée à la Direction avec les grandes tendances et les verbatims clefs

MODULE 2 : Traitement du questionnaire on line NEXUS-360® par l'équipe de Direction

Objectif du module 2 :

- NEXUS-DIAG® est un questionnaire d'analyse stratégique des entreprises à 360°.
- Ce travail individuel en amont est le support de la formation de groupe.
- Le diagnostic collectif sera le fil rouge de tout le programme de formation

Phase analyse approfondie NEXUS-P3S ® : 9 jours

MODULE 3 : Séance d'intégration de l'équipe de direction (Codir/Comex/Copil)

Objectif du module 3 :

- Définir précisément ce qu'est le management stratégique et en identifier chacune de ses phases.
- Définir les spécificités de l'entreprise : S'adapter à un monde qui bouge de plus en plus vite
- Comprendre l'entreprise dans son environnement : identifier les facteurs d'influence

A l'issue de chacune des séances, les participants se voient attribuer des objectifs personnels et ou collectifs sur les outils et méthodes qu'ils souhaitent mettre en application durant la période inter-séance.

MODULE 4 : Analyse approfondie du pilier n°1 : Vision, Mission, Valeurs, Gouvernance & Direction de l'entreprise**Objectif du module 4 :**

- Comprendre ce qu'est la vision stratégique VS opérationnelle.
- Confronter ses perceptions, prendre de la matière du groupe.
- Identifier ses premiers chantiers à mettre en œuvre.
- Préparer les premiers items de sa propre stratégie et des tâches à remplir (to do's)
- Analyser les réponses préliminaires lors du questionnement en ligne et apporter les corrections nécessaires à la future feuille de route.

MODULE 5 : Analyse approfondie du pilier n°2 : Business Model, achats ventes et marketing**Objectif du module 5 :**

- Analyser le business model et des modalités de construction du Chiffre d'affaires et des marges
- Identifier comment se construit le Chiffre d'affaires, dans toutes ses dimensions, segmentation, marketing
- Repérer des sources additionnelles de business, réflexions autour de nouvelles pistes à creuser.

MODULE 6 : Analyse approfondie du pilier n°3 : Management & Gestion des ressources humaines**Objectif du module 6 :**

- Analyser le potentiel humain, les compétences internes, les ressources externalisées
- Mesurer comment la fonction RH dans l'entreprise est génératrice de performance globale.
- Identifier les pistes d'amélioration du management
- Intégrer les réflexions autour des questions relatives à la qualité de vie au travail et à la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE).

MODULE 7 : Analyse approfondie du pilier n° 4 : Organisation matérielle, Système d'information & outils de travail**Objectif du module 7 :**

- Analyser l'organisation matérielle
- Mesurer l'efficacité de l'outil de travail et du système d'information
- Evaluer la performance du parc des matériels et de l'ensemble des ressources matérielles, internes ou externes.
- Définir la meilleure stratégie et les actions à entreprendre en fonction de l'état des lieux réalisé sur les ressources matérielles et immatérielles
- Intégrer les questions d'obsolescence et/ou les besoins en ressources complémentaires ou supplémentaires nécessaires pour déployer la stratégie choisie.

MODULE 8 : Analyse approfondie du pilier n° 5 : Finances & gestion - Tableaux de bord - KPI & OKR**Objectif du module 8 :**

- Evaluer l'efficacité des mécanismes financiers et de gestion de l'entreprise.
- Comprendre les principales composantes des bilans et des comptes de résultat.
- Identifier l'efficacité des tableaux de bord et de gestion existants
- Définir ceux nécessaires à élaborer et à intégrer à la feuille de route.

MODULE 9 : Elaborer le Projet Personnalisé de Positionnement Stratégique P3S ®- Ecrire le projet des 5 prochaines années**Objectif du module 9 :**

A la fin de cette étape, le P3S (Projet Personnalisé de Positionnement Stratégique) permet aux dirigeants de :

- Prendre du recul pour optimiser les choix managériaux en fonction du contexte économique (emploi, concurrence, réglementations, développements technologiques, obstacles financiers, optimisation des compétences, ...)
- Avoir une vision claire quant aux diverses opportunités et menaces qui se présentent.
- S'orienter vers une gestion raisonnée
- Trouver l'équilibre entre les différentes forces intervenant dans les mécanismes d'action de l'entreprise : conditions socio-économiques, valeurs humaines, considérations éthiques et environnementales.

MODULE 10 : Elaborer une roadmap projet avec la méthode NEXUS-CAP®**Objectif du module 10 :**

A l'issue de ce module, les participants seront capables de mettre en place un système de mesure des performances, de choisir et construire des KPI (Key Performance Indicator), de lier les KPI aux objectifs de l'entreprise, d'utiliser les représentations adaptées pour communiquer les résultats

- Définir la priorité des différents chantiers à mener
- S'engager en mode projet
- Définir et affecter les ressources, les responsabilités, la temporalité, les objectifs de reporting -
- Construire un diagramme de GANTT
- Définir les KPI, les OKR et les livrables
- Programmer les dates de reporting

Phase Supervision pédagogique : 3 jours

A la fin de chaque module, les participants bénéficient d'une supervision inter séances par téléphone ou Visio, de 2h en groupe, pour :

- Partager les retours d'expérience
- Capitaliser sur les méthodes et outils
- Proposer des apports méthodologiques complémentaires.

Le formateur se positionne comme un « coach conseil »

A la fin de la formation, débriefing global avec l'ensemble des participants et la direction le cas échéant un point d'avancement de chaque participant et la mise en lumière des futures actions à mettre en œuvre.

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES LIEUX ET DATES

- En Intra, au sein de de l'entreprise qui bénéficie de la formation
- Une salle de formation doit être dédiée à ces travaux
- Les dates sont à valider avec la direction pédagogique en fonction du calendrier qui sera acté par les différentes parties et qui dépendent entre autre des modalités financières de prise en charge de la formation

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES TARIFS

- 25 000 € (10 modules x 2500 €HT)
- Pour les 3 phases d'apprentissage autour des 10 modules /ateliers participatifs
- Y compris la préparation des ateliers en amont, les travaux en cabinet, le feed back Direction et les séances de supervision pédagogique (phase3)

MODALITES D'EVALUATION (EN AMONT)

- ✓ Un entretien individuel précédera toute inscription
- ✓ Questionnaire recueil des informations

MODALITES D'EVALUATION (EN AVAL)

- ✓ Attestation de formation
- ✓ Certificat de réalisation

A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES

- D'élaborer un diagnostic stratégique, opérationnel et financier approfondi d'une entreprise
- De construire un Plan Stratégique Personnalisé
- De structurer un Business Plan autour d'un business model Canvas et de 2 projections prévisionnelles
- De monter une gestion de projet sous forme de Gantt
- D'embarquer une équipe projet pour déployer la stratégie fixée
- De structurer
- D'organiser une démarche de performance autour de KPI et d'OKR

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

Les avantages de cette offre sont :

- La formation est dispensée par un formateur spécialisé dans le diagnostic stratégique, opérationnel et financier des entreprises
- Animation en Intelligence collective.
- Partage d'expériences et de pratiques
- Étude de cas issus de la réalité professionnelle et du vécu des participants.
- Co-développement
- Mises en situation
- Groupe de travail en inter-sessions
- La montée en compétence dans la compréhension du diagnostic stratégique et dans la gestion de projets stratégiques
- Le travail en équipe qui vous permet d'échanger avec d'autres professionnels et de progresser ensemble

MODALITÉS DE FORMATION À DISTANCE

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAMS. Le formateur vous indiquera sur quel support la formation sera dispensée.
- Pour pouvoir suivre cette formation dans de bonnes conditions une simple connexion internet et une webcam sont nécessaires.
- En cas de souci de connexion, le formateur sera disponible via le numéro de téléphone indiqué dans votre convocation.
- Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques.
- En fin de formation le stagiaire devra remplir et renvoyer la feuille d'émargement et l'évaluation à chaud de la formation.

MATERIEL UTILE

- Ordinateur portable équipé d'une Webcam
- Une connexion internet
- Application ZOOM ou TEAMS

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation accessible en ligne
- Accompagnement individuel ou en groupe
- Assistance téléphonique pendant et après la formation
- Vidéoprojecteur, PowerPoint, paperboard

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Nous travaillons avec les OPCO (opérateurs de compétences) depuis de nombreuses années. La loi « avenir professionnel » permet aux personnes en formation et à leurs entreprises de bénéficier de plusieurs dispositifs de financement accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

Pour plus d'informations, notre équipe de gestionnaires spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.



LOCALISATION

20 Rue d'Agen
68000 Colmar
FRANCE

TELEPHONE

06 75 03 21 81

EMAIL

contact@argos-
financeconsulting.com