

DEVENIR UN DIRIGEANT DE L'ÈRE DIGITALE

Stratégie, Finance et Management



INTRA : dans vos bureaux ou à distance



Formation accessible en entrée et sortie permanente



Ouvert à tout public (personnes en situation de handicap - nous contacter)

Taux de satisfaction :

98.2 %

(44 votes)

98.2 % *

DE CLIENTS SATISFAITS

* sur l'ensemble de nos formations

INFORMATIONS



Participants 2 à 8 personnes



Durée 17 jours / 119h



Plage horaire 8h30 à 12h00
14h00 à 17h30



Intervenants Hervé Lambert
Régine Fischer
Yves Lajat
Jean Chevrier
Rocco Vecchia
Sylvie Seigeot



Prix Inter : 4 100€ HT / pers

Ce prix inclut les frais de dossier, l'ingénierie pédagogique et la gestion du système documentaire Qualiopi.

Intra : conçues spécifiquement pour et sont limitées aux employés d'une seule organisation.

Inter : ouvertes à des participants provenant de différentes organisations.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Élaborer et déployer une stratégie d'entreprise efficace.
- Maîtriser les outils de pilotage financier et optimiser les coûts.
- Mettre en place un management participatif et motivant.
- Développer une politique commerciale alignée avec votre stratégie.
- Améliorer la communication digitale et la visibilité de votre entreprise.

PRE-REQUIS

- Avoir une expérience managériale de business unit ou d'entreprise.
- Être en position de prendre des décisions stratégiques au sein de l'entreprise.
- Disposer de connaissances de base en gestion financière.
- Avoir une familiarité avec les outils numériques et les technologies de l'information.
- Être motivé à développer ses compétences en stratégie, management et communication digitale.

PUBLIC CONCERNE

- Chefs d'entreprise de TPE ou PME en activité.
- Futurs chefs d'entreprise ou entrepreneurs en phase de lancement.
- Managers de business unit souhaitant évoluer vers des postes de direction.
- Dirigeants souhaitant renforcer leurs compétences en stratégie, gestion financière, et management.
- Entrepreneurs désireux de maîtriser les outils numériques et les techniques de communication digitale
- Accessibilité possible aux personnes en situation de handicap sous condition d'étude et d'acceptation de votre dossier par nos services experts

LIEUX ET DATES

- Formation accessible en entrée et sortie permanente.
- Les démarrages ou fins de périodes de formation peuvent être planifiés tout au long de l'année civile, sans dates prédéterminées à l'avance.
- Possibilité de dispenser la formation en INTRA: dans vos locaux ou à distance
-
- Délai d'accès de 10 jours à partir de la signature de la convention et/ou de l'accord de financement de l'OPCO

METHODES MOBILISEES

- 1. Analyse Stratégique Personnalisée :**
 - Rédiger un rapport d'analyse stratégique de votre entreprise en utilisant les outils appris pendant la formation.
- 2. Plan Stratégique :**
 - Élaborer un plan stratégique détaillé, incluant la vision, la mission, les objectifs à long terme et les axes de développement.
- 3. Plan Financier :**
 - Créer un Business Plan complet avec projections financières, analyses de coûts et plans de trésorerie.

LIEUX ET DATES

TRAVAUX DEMANDES

4. Tableaux de Bord :

Concevoir des tableaux de bord personnalisés avec des indicateurs clés de performance pour le suivi de l'activité.

5. Plan d'Action Commercial :

Développer un plan d'action commercial aligné avec la stratégie de l'entreprise et intégrant des objectifs précis et mesurables.

6. Plan de Communication Digitale :

Mettre en place un plan de communication digitale, incluant la création de contenu, les stratégies de marque et l'utilisation des médias sociaux.

7. Études de Cas et Simulations :

Participer activement aux ateliers interactifs et aux simulations de management pour appliquer les concepts appris à des situations réelles.

8. Projets de Groupe :

Collaborer sur des projets de groupe pour résoudre des problématiques réelles d'entreprise, favorisant l'apprentissage collaboratif et le partage d'expériences.

9. Présentation Finale :

Préparer et présenter un projet final intégrant tous les aspects appris au cours de la formation, démontrant la capacité à appliquer les connaissances de manière intégrée et pratique.

MATERIEL UTILE

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

MOYENS PEDAGOGIQUES

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

CONTEXTE

Aujourd'hui, les dirigeants d'entreprises sont confrontés à des problématiques toujours plus complexes et diversifiées. Les avancées technologiques rapides, la digitalisation croissante, les attentes changeantes des consommateurs et les dynamiques de marché fluctuantes exigent des compétences et des approches novatrices. Devenir un **dirigeant de l'ère digitale** ne se résume pas seulement à adopter de nouvelles technologies, mais implique également une transformation profonde de la posture managériale et stratégique.

Le **dirigeant de l'ère digitale** est avant tout un leader capable de naviguer dans cet environnement dynamique en utilisant les outils numériques et les données pour prendre des décisions éclairées. Il sait élaborer des stratégies de croissance robustes, intégrer les innovations dans le fonctionnement quotidien de l'entreprise et motiver ses équipes à travers un management participatif et bienveillant. En outre, la communication digitale et le webmarketing deviennent des compétences indispensables pour construire et maintenir une image de marque forte et cohérente.

Cette formation «Dirigeant de l'Ère Digitale» a été conçue pour répondre aux besoins spécifiques des futurs dirigeants, des chefs d'entreprises de TPE et PME qui souhaitent se préparer à ces nouveaux défis. Elle s'adresse à ceux qui ont déjà une expérience managériale mais qui ressentent le besoin de renforcer leurs compétences et de prendre de la hauteur pour mieux piloter leur entreprise.

Au cours de ce programme intensif de 17 jours, les participants auront l'occasion de travailler sur les aspects stratégiques, financiers et managériaux de leur rôle. Ils apprendront à élaborer une stratégie d'entreprise solide, à maîtriser les finances de leur organisation, à déployer un management efficace et bienveillant, et à mettre en œuvre une communication digitale percutante. Chaque module de formation est conçu pour fournir des outils pratiques et des connaissances approfondies, permettant aux dirigeants de transformer leur vision en un plan d'actions concret et mesurable.

En participant à cette formation, les dirigeants deviendront des acteurs clés de l'innovation et du développement de leur entreprise, capables de surmonter les défis contemporains et de saisir les opportunités du monde numérique. Ils seront mieux équipés pour prendre des décisions stratégiques, piloter leur performance financière, motiver et fédérer leurs équipes, et communiquer efficacement dans un environnement de plus en plus digitalisé.

Rejoignez-nous dans cette aventure et transformez votre posture de dirigeant pour devenir un véritable **dirigeant de l'ère digitale**.

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 : Élaborer sa Stratégie d'Entreprise (4 jours)

Jour 1

- **Matin** : Introduction à l'analyse stratégique (théorie et cas pratiques)
- **Après-midi** : Ateliers interactifs sur l'évaluation de l'environnement concurrentiel

Jour 2

- **Matin** : Définir son cadre de référence stratégique (modèles et outils)
- **Après-midi** : Atelier de création de vision et de mission d'entreprise

Jour 3

- **Matin** : Construction et déploiement de la stratégie
- **Après-midi** : Ateliers de groupe pour élaborer des plans stratégiques

Jour 4

- **Matin** : Identifier des axes de développement
- **Après-midi** : Atelier sur l'identification des opportunités de croissance avec livrables (documents stratégiques)

Module 2 : Pilotage Financier de l'Entreprise (5 jours)

Jour 5

- **Matin** : Lecture et compréhension des documents financiers
- **Après-midi** : Atelier pratique sur l'analyse de bilans et comptes de résultats

Jour 6

- **Matin** : Analyser et réduire les coûts
- **Après-midi** : Simulation d'optimisation des coûts avec un outil dédié

Jour 7

- **Matin** : Calcul du taux de marge et de rentabilité
- **Après-midi** : Atelier interactif sur la construction et l'actualisation du Business Plan

Jour 8

- **Matin** : Compréhension des plans de trésorerie et de financement
- **Après-midi** : Ateliers de création de plans de trésorerie et de financement

PROGRAMME DE FORMATION

Jour 9

- **Matin** : Sélectionner des indicateurs pertinents
- **Après-midi** : Atelier de conception de tableaux de bord financiers (avec livrables : tableaux de bord personnalisés)

Module 3 : Manager pour Réussir le Déploiement de sa Stratégie (4 jours)

Jour 10

- **Matin** : Introduction au management efficace et bienveillant
- **Après-midi** : Atelier sur la mise en place de pratiques managériales positives

Jour 11

- **Matin** : Piloter les équipes au quotidien
- **Après-midi** : Jeux de rôles et simulations de gestion d'équipe

Jour 12

- **Matin** : Motiver et fidéliser les collaborateurs
- **Après-midi** : Ateliers de développement de programmes de motivation

Jour 13

- **Matin** : Fédérer autour du projet d'entreprise
- **Après-midi** : Atelier de création de plans d'engagement des collaborateurs (avec livrables : plans d'engagement)

Module 4 : Décliner la Stratégie en Plan d'Action Commercial (2 jours)

Jour 14

- **Matin** : Traduire la stratégie en politique commerciale
- **Après-midi** : Ateliers de développement de stratégies commerciales

Jour 15

- **Matin** : Construire un plan d'action commercial
- **Après-midi** : Atelier de pilotage d'équipe commerciale avec études de cas et livrables (plans d'action commerciaux)

PROGRAMME DE FORMATION

Module 5 : Communication et Webmarketing (2 jours)

Jour 16

- **Matin** : Construire l'image de l'entreprise et gagner en visibilité
- **Après-midi** : Atelier sur la création de contenu et stratégie de marque

Jour 17

- **Matin** : Mieux communiquer sur les différents canaux
- **Après-midi** : Atelier sur la stratégie audiovisuelle et intégration de l'image du dirigeant dans la communication (avec livrables : plans de communication)

Conclusion et Synthèse :

- **Clôture de la formation** : Synthèse des apprentissages, retour sur les livrables produits, et plans d'action pour la mise en œuvre dans l'entreprise.
- **Networking** : Séance de networking et partage d'expériences entre participants.

Cette formation vise à fournir aux dirigeants les compétences et les outils nécessaires pour réussir dans un environnement d'affaires moderne et digitalisé, avec un focus sur des livrables immédiatement transférables dans l'action.

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

- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie d'entreprise efficace.
- Optimiser la gestion financière et piloter les indicateurs clés de performance.
- Mettre en place un management participatif et motivant.
- Développer et exécuter un plan d'action commercial aligné avec la stratégie.
- Améliorer la visibilité de l'entreprise grâce à une communication digitale efficace.

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- Approche pratique avec des ateliers interactifs et des livrables concrets.
- Formation complète couvrant stratégie, finance, management et communication.
- Expertise dispensée par des professionnels reconnus dans leurs domaines.
- Réseautage avec d'autres dirigeants et entrepreneurs partageant les mêmes défis.
- Acquisition de compétences immédiatement applicables pour le développement de l'entreprise.

MODALITES D'EVALUATION (EN AMONT)

- Un entretien individuel précédera toute inscription
- Questionnaire de pré-évaluation.
- Évaluation des connaissances à l'entrée en formation

MODALITES D'EVALUATION (EN AVAL)

- Évaluation des connaissances à la fin de la formation
- Attestation de formation
- Certificat de réalisation

MODALITES DE FORMATION A DISTANCE (FOAD)

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAM. 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.

LES INTERVENANTS

Hervé Lambert

Intervenant senior, dirigeant du cabinet ARGOS, spécialisé pour toutes les questions de stratégie et de finance dans les petites entreprises depuis près de 30 ans. Master II et CNAM ITB

Régine Fischer

Coach certifiée par l'Institut Coaching d'Alsace, Ex-directrice de Mission Locale, avec un réseau étendu dans les collectivités publiques et des compétences en communication, elle met à disposition ses diverses compétences en ingénierie pédagogique et financière. Profil de formatrice avec compétences en direction de business unit.

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

- Notre service d'ingénierie pédagogique et financière mobilise des fonds publics pour trouver les meilleures solutions de financement adaptées à votre projet de formation.
- Nous avons établi une collaboration de longue date avec les OPCO (opérateurs de compétences) afin de faciliter l'accès aux dispositifs de financement prévus par la loi «avenir professionnel».

LES INTERVERNANTS

Yves LAJAT

Directeur de C2A, catalyseur d'innovation en optimisation organisationnelle, maintenance industrielle et écologie des déchets, avec une portée internationale en Afrique et Maghreb.

Jean CHEVRIER

Consultant & Formateur chez Chevrier Jean Conseils, dispose de 40 ans d'expérience dans les achats et la supply chain. Expert en technique et management, il aide les TPE et PME à structurer leurs achats et supply chain, en se concentrant sur l'amélioration continue et la réduction des coûts. Formé à la stratégie d'entreprise, il sait gérer, coordonner et auditer les équipes et les fournisseurs pour améliorer la performance et la productivité.

Rocco VECCHIA

Ingénieur automobile avec plus de 20 ans d'expérience dans les transmissions et embrayages. Expert en communication, il maîtrise plusieurs langues et excelle en gestion d'équipe. Fortement multiculturel, il met son écoute et son sens du partage au service de la résolution de problèmes complexes et du développement de projets internationaux.

Sylvie SEIGEOT

Coach et formatrice spécialisée en prise de parole en public, utilisant des techniques théâtrales pour vous aider à exprimer vos idées avec confiance et impact.

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

- Ces dispositifs offrent aux personnes en formation et à leurs entreprises plusieurs options de prise en charge selon les critères spécifiques de chaque OPCO.

Pour de plus amples informations, notre équipe de gestionnaires spécialisés est à votre disposition pour vous guider dans le choix de vos formations et vous accompagner dans les démarches administratives.