

# LES TROIS SPHERES

## ou le Tableau de bord de Direction Générale



**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)

# 98.2 % \*

**DE CLIENTS SATISFAITS**

\* sur l'ensemble de nos formations

### INFORMATIONS



**Participants** 2 à 8 personnes



**Durée** 5 jours / 35h



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



**Intervenants** Hervé Lambert  
RéGINE Fischer  
Yves Lajat  
Jean Chevrier



**Prix** Intra : à partir de 1500 €/j  
Cout global: 7500 € HT  
Inter : 1100 € 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

Au cours de cette formation, nous allons vous enseigner comment optimiser la gestion de votre TPE en intégrant efficacement les trois sphères de responsabilité : vente, production, et gestion financière.

- Objectifs pédagogiques :
- Comprendre et appliquer le modèle des trois sphères de responsabilité.
- Identifier et mettre en place des KPIs et OKRs adaptés à votre entreprise.
- Améliorer les processus de vente pour maximiser les revenus.
- Optimiser la production pour assurer la qualité et la rentabilité.
- Renforcer la gestion financière pour garantir la pérennité de l'entreprise.

## PRE-REQUIS

- Avoir une connaissance de base en gestion d'entreprise.
- Être impliqué dans la gestion opérationnelle ou stratégique d'une TPE.
- Disposer d'une compréhension des concepts financiers de base (comme le chiffre d'affaires, les coûts, la marge).
- Être familiarisé avec les outils numériques de gestion (tableurs, CRM, etc.).
- Avoir des données d'entreprise récentes disponibles pour les exercices pratiques.

## PUBLIC CONCERNE

- Dirigeants et propriétaires de Très Petites Entreprises (TPE).
- Responsables de la gestion opérationnelle et financière des TPE.
- Entrepreneurs souhaitant optimiser la performance de leur entreprise.
- Gestionnaires de petites associations à but non lucratif.
- Toute personne impliquée dans la prise de décision stratégique au sein d'une TPE.
- 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.
- Délais 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

- Analyse et diagnostic de votre entreprise à travers le prisme des trois sphères de responsabilité.
- Élaboration de tableaux de bord avec des KPIs et OKRs personnalisés pour votre TPE.
- Participation active aux jeux de rôle et simulations pour pratiquer la gestion des ventes, de la production et des finances.
- Rédaction d'un plan d'action concret pour améliorer un processus clé de votre entreprise.
- Mise en place d'un tableau de bord Business Intelligence simple pour le suivi des indicateurs de performance post-formation.

## 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

Dans un environnement économique de plus en plus compétitif, les TPE doivent maximiser leur efficacité pour survivre et se développer.

Cette formation offre une approche pratique et immédiatement applicable pour optimiser la gestion de votre entreprise en intégrant les sphères essentielles de la vente, de la production et de la gestion financière.

En maîtrisant ces concepts, vous pourrez améliorer la rentabilité, renforcer la satisfaction client et garantir la pérennité de votre activité.

Une opportunité unique pour transformer les défis quotidiens en leviers de croissance durable.

## PROGRAMME DE FORMATION

### Programme de Formation sur 5 Jours : Gestion des TPE avec le Modèle des Trois Sphères de Responsabilité

**Objectif Général :** Ce programme vise à fournir aux participants une compréhension approfondie du modèle des trois sphères de responsabilité pour les TPE (Vendre, Produire, Gérer). Il s'articule autour d'ateliers pratiques, de jeux de rôle et d'exercices concrets afin de garantir une application immédiate des concepts dans le cadre de la gestion quotidienne.

#### Jour 1 : Introduction et Sphère 1 - Vendre

##### **Matin : Introduction au Programme et au Modèle des Trois Sphères**

- **Objectifs :** Présenter le cadre général de la formation, introduire le modèle des trois sphères et son importance pour les TPE.
- **Activités :**
  - Présentation interactive sur les défis des TPE.
  - Discussion en groupe : Expériences et attentes des participants.
  - **Atelier Pratique :** Cartographie des activités commerciales des participants dans leur entreprise.

## PROGRAMME DE FORMATION

### Après-midi : Focus sur la Sphère 1 - Vendre

- **Objectifs :** Comprendre les enjeux de la vente pour une TPE, définir les KPIs et OKRs spécifiques à cette sphère.
- **Activités :**
  - **Jeu de Rôle :** Simulation de processus de vente (prospection, suivi des devis, conclusion de vente).
  - **Atelier Pratique :** Élaboration des KPIs et OKRs personnalisés pour chaque entreprise.
  - **Exercice :** Analyse d'études de cas réels pour identifier les meilleures pratiques en vente.

**Mission à la maison :** Les participants doivent analyser leur processus de vente et identifier trois points d'amélioration à partager le lendemain.

### Jour 2 : Sphère 2 - Produire

#### Matin : Introduction à la Sphère 2 - Produire

- **Objectifs :** Comprendre l'importance de la production efficace pour la satisfaction client et la réputation à long terme.
- **Activités :**
  - **Présentation :** Principes de gestion de la production dans une TPE.
  - **Jeu de Rôle :** Simulation de gestion de production (gestion des stocks, arbitrage fournisseurs).
  - **Atelier Pratique :** Création d'un tableau de bord de production spécifique à chaque entreprise.

#### Après-midi : Optimisation de la Production

- **Objectifs :** Identifier les leviers d'amélioration de la production.
- **Activités :**
  - **Exercice :** Analyse comparative des processus de production des participants.
  - **Atelier Pratique :** Mise en place de plans d'action pour optimiser les processus de production.
  - **Jeu de Rôle :** Gestion des crises de production (retards, non-conformités).

**Mission à la maison :** Les participants doivent documenter un processus de production clé et proposer des améliorations basées sur les apprentissages du jour.

### Jour 3 : Sphère 3 - Gérer

#### Matin : Introduction à la Sphère 3 - Gérer

- **Objectifs :** Apprendre à gérer les aspects financiers et opérationnels d'une TPE pour assurer sa durabilité.
- **Activités :**
  - **Présentation :** Gestion financière et opérationnelle pour TPE.
  - **Exercice :** Calcul des ratios financiers clés (marge brute, ratio de liquidité, etc.).
  - **Atelier Pratique :** Élaboration d'un plan de gestion de trésorerie.

#### Après-midi : Optimisation de la Gestion Financière et Opérationnelle

- **Objectifs :** Améliorer les pratiques de gestion pour renforcer la performance de l'entreprise.
- **Activités :**
  - **Jeu de Rôle :** Simulation de la gestion de trésorerie et de négociation avec les fournisseurs.
  - **Atelier Pratique :** Création d'un tableau de bord de gestion personnalisé.
  - **Exercice :** Analyse de cas réels de gestion de crise dans les TPE.

**Mission à la maison :** Les participants doivent élaborer un plan d'amélioration pour un aspect de la gestion financière ou opérationnelle de leur entreprise.

## PROGRAMME DE FORMATION

### Jour 4 : Intégration des Trois Sphères et Business Intelligence

#### **Matin : Intégration des Trois Sphères**

- **Objectifs** : Comprendre les interconnexions entre les trois sphères et leur impact global sur l'entreprise.
- **Activités** :
  - **Exercice** : Cartographie des interconnexions entre les sphères pour chaque entreprise.
  - **Atelier Pratique** : Création d'un tableau de bord général intégrant les trois sphères.
  - **Jeu de Rôle** : Gestion simultanée des trois sphères en situation de crise (exercice basé sur un cas complexe).

#### **Après-midi : Utilisation des Données et Business Intelligence**

- **Objectifs** : Apprendre à utiliser les outils de Business Intelligence pour améliorer la prise de décision.
- **Activités** :
  - **Présentation** : Introduction aux outils de BI pour les TPE.
  - **Atelier Pratique** : Configuration d'un outil BI simple pour le suivi des KPIs.
  - **Exercice** : Analyse prédictive et simulation de scénarios futurs basés sur les données.

**Mission à la maison** : Les participants doivent configurer un tableau de bord BI pour leur entreprise et préparer un plan d'implémentation.

### Jour 5 : Application Pratique et Plan d'Action Personnalisé

#### **Matin : Révision et Application Pratique**

- **Objectifs** : Synthétiser les apprentissages et les appliquer à des cas concrets.
- **Activités** :
  - **Exercice** : Révision des concepts clés des trois sphères.
  - **Jeu de Rôle** : Simulation finale intégrant tous les aspects des trois sphères (vente, production, gestion).
  - **Atelier Pratique** : Analyse d'un cas réel complexe soumis par les participants.

#### **Après-midi : Élaboration de Plans d'Action Personnalisés**

- **Objectifs** : Élaborer un plan d'action concret pour appliquer les apprentissages dans chaque entreprise.
- **Activités** :
  - **Atelier Pratique** : Élaboration de plans d'action personnalisés pour chaque participant.
  - **Présentation** : Les participants présentent leurs plans d'action et reçoivent des feedbacks.
  - **Session de clôture** : Résumé des apprentissages, retours d'expérience, et remise des certifications.

#### **Post-formation :**

- **Suivi personnalisé** : Deux sessions de coaching en ligne à 1 mois et 3 mois post-formation pour évaluer la mise en œuvre des plans d'action.

Ce programme est conçu pour être intensif, interactif et immédiatement applicable, permettant aux participants de repartir avec des outils concrets pour améliorer la gestion de leur TPE.

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

- Mettre en place des KPIs et OKRs adaptés à leur entreprise.
- Optimiser leurs processus de vente pour augmenter les revenus.
- Améliorer l'efficacité de la production tout en maintenant la qualité.
- Gérer les finances de manière proactive pour assurer la pérennité.
- Utiliser des outils de Business Intelligence pour suivre la performance en temps réel.

## LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- Formation axée sur la pratique, immédiatement applicable en entreprise.
- Acquisition de compétences clés pour améliorer la performance globale.
- Accompagnement personnalisé avec des exercices spécifiques à chaque entreprise.
- Utilisation d'outils modernes comme la Business Intelligence pour un suivi efficace.
- Renforcement de la capacité à gérer les défis quotidiens avec des solutions concrètes.

### 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 INTERVERNANTS

### **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.

### **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.

## 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».
- 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.