

NEXUS-P3S® DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE DE L'ENTREPRISE



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 %

(8 votes)

98.2 % *

DE CLIENTS SATISFAITS

* sur l'ensemble de nos formations

INFORMATIONS



Participants 2 à 8 personnes



Durée 10 jours / 70h



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



Intervenants Hervé Lambert
RéGINE Fischer
Yves Lajat
Rocco Vecchia



Prix Intra : à partir de 2500 €/j
Cout global: 25 000 € HT
Inter : 3125 € 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

A travers cette formation, nous allons vous apprendre à comprendre et à anticiper les facteurs qui peuvent influencer la pérennité et la valorisation d'une entreprise.

- Vous développerez une compréhension approfondie des disruptions des modèles économiques, des avancées technologiques, de la transformation du management et d'autres événements impactant l'entreprise.
- Vous serez en mesure d'évaluer les risques et les opportunités liés à ces facteurs externes, et d'organiser la sécurité de votre entreprise en anticipant les changements nécessaires.
- L'objectif pédagogique de cette formation est de creuser en profondeur les questions et les risques existants, tant potentiels que déjà identifiés, au sein de votre entreprise.
- Vous apprendrez à reconnaître les signaux faibles et les signaux forts qui peuvent impacter sa pérennité et sa valorisation.
- En travaillant en équipe, vous serez en mesure de construire une feuille de route structurée, intégrant les enjeux de performance, de rentabilité et de pérennité de l'entreprise.
- Vous développerez les compétences nécessaires pour analyser ces équations complexes et prendre des décisions stratégiques qui favorisent la réussite globale de l'entreprise.

PRE-REQUIS

- Connaissance de base en gestion d'entreprise.
- Expérience professionnelle pertinente.
- Capacité d'analyse.
- Ouverture d'esprit.

PUBLIC CONCERNE

- Les dirigeants d'entreprise souhaitant renforcer leurs compétences en gestion stratégique et anticiper les risques.
- Les cadres supérieurs et les responsables d'équipe chargés de prendre des décisions clés pour l'avenir de l'entreprise.
- Les entrepreneurs et les propriétaires de petites et moyennes entreprises désirant évaluer les enjeux de performance et de pérennité de leur entreprise.
- Les professionnels de la gestion et de la stratégie d'entreprise cherchant à développer une vision stratégique globale et à anticiper les changements.
- Les consultants et les conseillers en gestion souhaitant acquérir des compétences approfondies en évaluation des risques et en planification stratégique.
- 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

- Les travaux demandés aux stagiaires consistent à réaliser une analyse approfondie de leur propre entreprise.
- Ils seront amenés à explorer les différentes dimensions de l'entreprise, à évaluer les points forts et les points faibles, à identifier les risques potentiels et à proposer des actions stratégiques pour assurer sa pérennité.
- La confidentialité est au cœur de la pédagogie, étant donné la nature stratégique des questions abordées.
- Ainsi, la plus grande discrétion est exigée et l'ensemble des travaux écrits demandés doit rester confidentiel en dehors du cercle fermé de travail formé par les participants et les formateurs.
- Cela permet de favoriser un environnement sécurisé et propice aux échanges francs et constructifs.

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

Une entreprise est un organisme vivant, complexe, sujet à des événements endogènes, exogènes, ou systémiques, qui vont conditionner son existence et sa durée de vie :

- Une disruption des business model
- Une révolution dans les organisations liées aux avancées technologiques et du digital...
- Une transformation du management (travail à distance, nouvelles aspirations des collaborateurs...)

Un grand nombre de facteurs Externes (Menaces et/ou opportunités) sont susceptibles de générer des risques de disparition. Chaque décision prise dans une entreprise peut avoir une conséquence plus ou moins importante sur sa pérennité et sa valorisation. Sa structure, son organisation, ses moyens matériels, humains et financiers constituent un équilibre parfois (souvent) précaire.

Cet équilibre se trouve parfois rompu et il est primordial pour un entrepreneur de pouvoir les anticiper pour éviter d'agir dans l'urgence.

C'est son rôle régalien que **d'organiser la sécurité de son entreprise**, en évaluant en permanence ses points forts et ses points faibles.

Plus il y a consensus sur la stratégie, plus le management est instruit du chemin choisi et décidé ensemble et plus les objectifs de Performance Globale ont des chances d'être atteints. Il est beaucoup plus facile de mettre en place des indicateurs clefs de performance (KPI) et des objectifs clefs de résultats (OKR) lorsque l'on est d'accord sur le chemin à suivre et les objectifs généraux.

3 phases pour ancrer les apprentissages

- Phase 1 – Préparatoire : structurer le collectif qui va être formé sur le sujet
- Phase 2 – Analyse approfondie de l'entreprise
- Phase 3 – Supervision collective inter sessions

PROGRAMME DE FORMATION

PHASE 1 : Phase préparatoire

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

Objectifs 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

Objectifs 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 2 : Phase analyse approfondie NEXUS P3S®

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

Objectifs 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.

PROGRAMME DE FORMATION

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

Objectifs 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

Objectifs 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

Objectifs 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

Objectifs 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.

PROGRAMME DE FORMATION

Module 8 : Analyse approfondie du pilier n° 5 : Finances & gestion - Tableaux de bord - KPI & OKR

Objectifs 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

Objectifs 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®

Objectifs 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

PROGRAMME DE FORMATION

PHASE 3 : Phase supervision pédagogique

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

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

- Identifier et d'évaluer de manière approfondie les questions et les risques présents au sein de leur entreprise, en prenant en compte les signaux faibles et les signaux forts.
- Construire une feuille de route stratégique, axée sur la performance, la rentabilité et la pérennité.
- En travaillant en équipe, vous serez en mesure de créer un consensus autour de cette feuille de route et de mobiliser les ressources nécessaires pour sa mise en œuvre.
- Grâce à ces compétences, vous pourrez guider votre entreprise vers une croissance durable et réussie, en équilibrant les objectifs de performance et de rentabilité pour assurer sa pérennité.

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- **Expertise spécialisée :** La formation est dispensée par un formateur spécialisé dans le diagnostic stratégique, opérationnel et financier des entreprises. Cela garantit une expertise approfondie dans le domaine et une qualité d'enseignement élevée.

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- **Animation en intelligence collective** : La formation favorise l'intelligence collective à travers des méthodes telles que le partage d'expériences et de pratiques, l'étude de cas réels, le co-développement, les mises en situation et les groupes de travail en inter-sessions. Cela permet aux participants d'échanger avec d'autres professionnels, de partager leurs connaissances et de progresser ensemble.
- **Montée en compétence** : La formation offre une montée en compétence significative dans la compréhension du diagnostic stratégique et dans la gestion de projets stratégiques. Les participants acquièrent les outils et les méthodes nécessaires pour analyser et évaluer efficacement la situation de leur entreprise et mettre en œuvre des projets stratégiques pertinents.

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.

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.

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.

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.