



Piloter stratégiquement sa TPE-PME

Révélez votre potentiel stratégique

[...Un parcours exigeant, humain, orienté business, conçu pour les décideurs de la vraie vie...]



Intra : dans vos bureaux ou à distance



Calendrier : 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

Taux de satisfaction : Nouveau

INFORMATIONS

Participants	2 à 8 personnes
Durée	13 jours / 100 h
Plage horaire	8h30 à 12h30 13h30 à 17h30 sur 12 jours 8h30 à 12h30 le 13 ^e jour.
Intervenants	Hervé LAMBERT
Prix	Intra : à partir de 1700 €/j Coût global : à partir de 22 100 € HT Inter : 2500€ HT / pers

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Au cours de cette formation, nous allons vous enseigner comment penser, structurer et piloter votre entreprise comme un stratège, en vous dotant des outils, méthodes et postures nécessaires pour transformer vos décisions en résultats concrets.

- Clarifier votre vision stratégique
- Construire un Business Plan solide et mobilisateur
- Analyser et piloter la performance financière
- Mobiliser les leviers marketing, RH et commerciaux

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conduire le changement avec leadership et méthode
--	---

<p>PREREQUIS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Être dirigeant, cadre dirigeant ou responsable d'unité au sein d'une TPE ou PME. ▪ Assumer (ou être en passe d'assumer) des responsabilités stratégiques dans l'entreprise. ▪ Avoir une connaissance générale du fonctionnement économique et organisationnel de son entreprise. ▪ Être motivé à structurer une démarche de pilotage stratégique concrète et opérationnelle. 	<p>PUBLIC CONCERNE</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dirigeants de TPE et PME ▪ Cadres dirigeants et membres de comité de direction ▪ Responsables de Business Unit ou de centre de profit ▪ Créateurs ou repreneurs d'entreprise en phase de structuration stratégique ▪ Accessibilité possible aux personnes en situation de handicap sous condition d'étude et d'acceptation de votre dossier par nos services experts.
---	---

<p>LIEUX ET DATES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 	<p>METHODES MOBILISEES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Réalisation d'un diagnostic stratégique de son entreprise ▪ Élaboration complète d'un Business Plan personnalisé ▪ Construction d'un tableau de bord de pilotage de la performance ▪ Mise en situation sur des cas pratiques sectoriels ▪ Participation active aux ateliers de co-développement et coaching stratégique
--	---

<p>MATERIEL UTILE</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ordinateur portable équipé d'une Webcam ▪ Une connexion internet ▪ Application ZOOM ou TEAMS 	<p>MOYENS PEDAGOGIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Accompagnement individuel ou en groupe ▪ Formation accessible en ligne ▪ Assistance téléphonique après la formation ▪ Vidéoprojecteur, PowerPoint, paperboard
---	--

CONTEXTE

Dans la réalité quotidienne d'un dirigeant de TPE ou de PME, le temps manque, les urgences s'enchaînent, et la stratégie passe souvent après l'opérationnel.

Pourtant, sans cap clair, sans structure ni méthode de pilotage, même les meilleures intentions finissent par s'épuiser. Cette formation est née de ce constat : aider les entrepreneurs à reprendre la main, à sortir la tête du guidon pour voir plus loin et décider mieux.

Elle permet de poser les bonnes questions, de faire des choix éclairés, et de bâtir une trajectoire solide pour son entreprise. C'est un temps pour soi, pour sa vision, pour transformer son expérience en puissance stratégique durable.

PROGRAMME DE FORMATION

Piloter stratégiquement sa TPE-PME

13 jours pour structurer sa vision, aligner ses actions et faire décoller sa performance

MODULE 1 – Définir son cap stratégique (Jours 1 & 2)

Objectif : Clarifier la vision, poser les fondamentaux de la stratégie et structurer sa réflexion à partir de sa propre entreprise.

- Atelier "Vision/Mission/Finalité" : formaliser les racines et l'ambition de l'entreprise
- Exercice de segmentation stratégique (DAS)
- Diagnostic stratégique externe : PESTEL, 5 forces de Porter (atelier en binômes)
- Jeu de rôle : "Je suis mon propre consultant" – prise de hauteur sur son activité
- Travail préparatoire : SWOT inversé à construire à partir de sa réalité terrain

MODULE 2 – Comprendre la logique financière (Jour 3 - Online ou en présentiel)

Objectif : Poser les bases de la lecture financière pour mieux décider.

- Atelier pratique : "Je reconstitue le bilan de mon entreprise à partir de mes réalités"
- Jeu collaboratif : décidez les comptes d'une entreprise fictive
- Mini quizz d'appropriation : vocabulaire, flux, équilibres
- Livrable : mini-fiche bilan simplifiée de son entreprise

MODULE 3 – Analyser la performance économique et financière (Jours 4 & 5)

Objectif : Diagnostiquer la santé financière de l'entreprise et piloter les bons indicateurs.

- Cas pratique : élaboration des SIG et calcul de la CAF
- Atelier "Tableau de bord financier" : création sur Excel ou outil collaboratif
- Exercice : lecture et retraitement d'une liasse fiscale simplifiée
- Simulation : ajuster ses ratios pour préparer un RDV avec un banquier

MODULE 4 – Manager avec leadership et structurer une dynamique d'équipe (Jour 6)

Objectif : Adopter les bons leviers humains pour embarquer et structurer les équipes.

- Jeu de rôle : entretien de recadrage / entretien d'alignement stratégique
- Atelier : "Posture du manager-leader" – feedback croisé entre pairs

- Carte mentale : cartographier les talents et les besoins RH de son entreprise
- Exercice : construire une grille d'objectifs individuelle et collective

MODULE 5 – Structurer son offre et son plan marketing (Jours 7 & 8)

Objectif : Décliner la stratégie en offre, marché, ciblage et actions commerciales.

- Atelier pratique : formalisation du Business Model Canvas
- Jeu de rôle "Pitch ton offre" : entraînement à la présentation commerciale
- Exercice : segmentation – ciblage – positionnement sur son propre marché
- Simulation : construire une campagne marketing avec objectifs, canaux et budget

MODULE 6 – Conduire le changement et embarquer ses équipes (Jour 9)

Objectif : Mener une transformation en douceur mais avec fermeté.

- Jeu de rôle : annoncer un changement stratégique à une équipe
- Atelier "Cartographie des résistances" : identifier les freins internes
- Exercice : construction d'un plan de conduite du changement
- Livrable : plan de communication interne (fiche outil fournie)

MODULE 7 – Piloter la performance avec des tableaux de bord (Jours 10 & 11)

Objectif : Suivre les actions, anticiper les dérives, impliquer les équipes dans le pilotage.

- Atelier : co-construction d'un tableau de bord complet (Finances / RH / Commercial / Projets)
- Exercice : définir des KPI utiles et alignés avec les priorités
- Simulation : réunion de pilotage avec données mensuelles à analyser
- Outil fourni : modèle personnalisable de tableau de pilotage global

MODULE 8 – Co-développement stratégique : mon Business Plan à 360° (Jours 12 & 13)

Objectif : Finaliser et présenter une feuille de route complète pour son entreprise.

- Atelier 1 : diagnostic stratégique consolidé (avec feedback entre pairs)
- Atelier 2 : rédaction et structuration du Business Plan
- Simulation : présentation orale du projet à un "comité stratégique" fictif
- Feedback croisé personnalisé avec un formateur-coach
- Remise d'une fiche de synthèse prête à l'usage (version investisseur/financier)

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

- Clarifier leur vision stratégique et la formaliser
- Construire un Business Plan réaliste et mobilisateur
- Analyser la performance financière de leur entreprise
- Déployer un plan marketing et commercial cohérent
- Piloter le changement et impliquer leurs équipes efficacement

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- Un programme 100 % actionnable

- Des outils directement transférables en entreprise
- Un accompagnement personnalisé par des experts du terrain
- Une dynamique de co-développement entre pairs dirigeants
- Un Business Plan complet prêt à l'usage en fin de parcours

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

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

	<p>spécifiques de chaque OPCO.</p> <p>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.</p>
--	--