

LES ATELIERS DE TOULINE



FORMATION PROPOSÉE PAR



Dd DataDock

TOULINE SAS
140, chemin de Rochas
26300 CHATUZANGE LE GOUBET
Tel: 33 6 32 07 23 05
Mail : dseguineau@touline.eu

TOULINE est certifiée ISO 17024 - ICPF & PSI, inscrite au registre CNEFOP et Référencée auprès de DataDock - organisme de formation 82691333469 auprès du préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État..



EN SAVOIR +

Contactez :
Dominique Séguineau
tél : 06 32 07 23 05
dseguineau@touline.eu

INTERVENANTS

Les ateliers sont conçus et animés par Dominique Séguineau et Yann Riché, consultants en organisation et coachs certifiés "Coach & Team®". Ils utilisent les outils du coaching dans la relation humaine, de l'intelligence collective, de l'expérimentation et des partages des expériences des stagiaires pour ancrer les apprentissages.

COUT DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 28 heures répartis sur 4 jours. Le coût de la formation est de 2 200 €HT en inter et 2800 €HT en intra.

DÉVELOPPER SA STRATÉGIE À 3 ANS

1-FONDAMENTAUX ET CONSTRUCTION

PUBLIC VISÉ

Le public concerné par cette formation est constitué de dirigeants d'entreprises, entrepreneurs, cadres & managers, responsables de centre de profits, cadres en transition professionnelle.

Pré-requis : expérience professionnelle de management (sélection sur CV et entretien)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les participants sont amenés à travailler sur leur posture de leader afin d'améliorer la relation humaine et la performance de l'entreprise en particulier par la mise en situation, le partage des expériences, l'utilisation des outils de l'intelligence collective et les outils de la relation humaine (management et leadership).

Le parcours de formation permettra d'atteindre les objectifs suivants.

- Identifier son fonctionnement et dégager des axes de progression
- Améliorer ses relations humaines en management
- Développer sa relation client
- Construire un cadre sécurisant dans la relation
- Prioriser ses objectifs et mettre en œuvre ses actions

DÉROULÉ DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 1 mois, 1 journée par semaine pendant 4 semaines consécutives - durée totale de 28h.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Compte-tenu des objectifs de travail et des publics concernés, les intervenants auront à cœur d'initier des modalités d'intervention qui ouvrent des espaces à l'expression des participants, à leurs questionnements et qui incitent à une réflexion individuelle et collective sur les pratiques.

Cette approche laisse donc une grande place à la pédagogie blanche, c'est-à-dire à l'expérimentation par les professionnels, à la dimension dynamique et ludique de jeux et d'outils permettant la mise en mouvement et qui peuvent être réutilisés dans le quotidien des managers et leaders.

L'approche pédagogique pour cette formation sera constituée alternativement :

- D'apports théoriques avec supports variés, en veillant à laisser s'instaurer des échanges et des débats avec et entre les participants autour du vécu de chacun de façon à initier une mise en perspective des pratiques
- de modalités pédagogiques diverses permettant la mise en mouvement et l'appropriation par les participants : blason, partage de représentation, échange et analyse de situations amenées par le participant, jeux d'inclusion, de déclusion...

EVALUATIONS

Les stagiaires présentent leur Business Plan en 15 minutes, les animateurs font un retour sur la présentation (Radar fond / forme)

PROGRAMME DE LA FORMATION - DÉVELOPPER SA STRATEGIE A 3 ANS - 1

JOURNÉE 1

Les enjeux, les opportunités et les risques de la TPE / PME

Les mutations de l'environnement socio-économique auxquelles l'entreprise doit faire face (post-confinement, globalisation, digitalisation, uberisation, économie sociale, green économie, etc.) -

Présentation de la démarche stratégique globale

Définir la problématique de l'entreprise, identifier les scénarios de développement, choisir la stratégie, mettre en œuvre et piloter la stratégie avec une méthode itérative de diagnostic et de prise de décision

JOURNÉE 2

Les différentes étapes du diagnostic stratégique

(problématique stratégique)

- Segmentation et détermination des facteurs clés de succès
- Appréciation de l'attractivité des activités et de la compétitivité de l'entreprise
- Analyse de l'équilibre du portefeuille
- Matrice de SWOT

Présentation des différents outils d'analyse

: modèle de Porter, matrices Mac Kinsey, ...

JOURNÉE 3

Atelier individuel guidé

Travail individuel portant sur une première approche de la segmentation des activités des entreprises des participants et l'identification des facteurs clés de succès - Restitution des travaux

Posture de manager et de leader pour le dirigeant

Identification des compétences du manager et du leader d'aujourd'hui, avec ciblage sur :

- Mieux se connaître pour affirmer ses compétences managériales
- Communiquer efficacement
- Développer son réseau « dans la vraie vie » et online
- S'appuyer sur l'Intelligence collective en PME

JOURNÉE 4

La démarche marketing

: définition et mise en oeuvre
Connaissance des marchés, segmentation, ajustement de l'offre, intégration et action commerciale

Mettre en place une veille sur son marché

Atelier individuel guidé

Restitution des travaux et présentation du Business Plan

MODALITÉS PRATIQUES

La formation se déroule sur 4 x 1 jour, soit 28 heures.

L'hébergement et la restauration sont à la charge du client

Lieu : en inter ou en intra-entreprise

Le nombre de stagiaire est limité à 4 personnes maximum.

La formation est dispensée en langue française.

Le délai d'accès à la formation

En intra : un délai minimal de 3 semaines entre l'inscription et la formation est à prévoir

En inter : un délai minimal de 4 semaines entre l'inscription et la formation est à prévoir

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

- o Pour les formations inter : contactez-nous. Les salles hébergeant la formation sont aux normes PMR
- o Pour les formations intra : le commanditaire s'engage à remonter au prestataire toute personne en situation de handicap afin d'adapter au mieux la formation

DATES DES FORMATIONS

Dates à la demande