

FORMATION DIRIGEANT TPE/PME

Dans une économie mouvante et heurtée par les crises, les performances des entreprises dépendent de plus en plus de la mise à jour des compétences de toutes les catégories de salariés, y compris des chefs d'entreprise. Toutefois plusieurs freins existent pour un dirigeant de PME afin de développer ses compétences, notamment en terme de temps. Pourtant la qualité du pilotage est particulièrement importante pour les petites et moyennes entreprises (PME), qui doivent pouvoir s'adapter rapidement aux marchés en constante évolution.

Les nombreuses contraintes des chefs d'entreprises représentent des obstacles pour engager une démarche de formation. Pourtant il semble évident qu'il existe une corrélation entre une formation de dirigeants de PME à leurs métier et la réduction du taux d'échec des petites et moyennes entreprises.

Il s'avère donc indispensable avec la succession des crises présentes, d'outiller les dirigeants de PME afin de leur permettre d'être les acteurs de la réussite économique de leur entreprise.

Pour qui

- Dirigeants salariés et cadres des entreprises intéressés/impactés par cette thématique

Prérequis / Positionnement pédagogique

- Bonne connaissance de son entreprise
- Avoir une vision/connaissance sur les thématiques traitées

Durée 9 jours soit 63H sur 4 mois

Les objectifs de la formation

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Développer une approche stratégique de son entreprise.
- Savoir structurer son entreprise pour obtenir de nouveaux marchés.
- Adapter sa stratégie commerciale et marketing.
- Savoir optimiser les mécanismes financiers de sa PME.
- Adapter son management à la période COVID

MODULE 1 : Développer une approche stratégique de son entreprise (2 jours)

- Acquérir les méthodes d'analyse stratégique, établir le plan stratégique de son unité.
- Analyse externe, opportunités et menaces.
- Analyse interne : forces et faiblesses.
- Déterminer les choix stratégiques de l'entreprise.
- Le marketing au service de l'analyse de la valeur client.

Activités à distance

- Une vidéo : "Les 7 étapes d'un processus d'innovation".
- Un module e-learning : "Construire et partager le sens du changement".

MODULE 2 : Savoir structurer son entreprise pour obtenir de nouveaux marchés (2 jours)

- Élaborer le plan d'actions commerciales :
 - évaluer les potentiels par marché, par secteur, par segment client ;
 - savoir segmenter le portefeuille client
 - optimiser les solutions de commercialisation ;
 - définir la politique tarifaire.
- Les outils de la productivité commerciale :
 - définir le canal de distribution le plus efficace ;
 - construire sa force de vente : en propre, multi-cartes, sédentaires, télévente...
 - tableaux de bord et outils de suivi ;
 - mesurer l'efficacité de la force de vente ;
 - adapter sa stratégie commerciale et marketing.

MODULE 3 : Interpréter les comptes de son entreprise, définir et mettre en œuvre sa politique financière (2 jours)

1 - Interpréter les comptes de son entreprise

- La logique financière.
- Présentation des postes du bilan et du compte de résultat.
- Amortissements, provisions.

- Équilibres financiers : $FR - BFR = TN$.
- Diagnostic et remèdes des crises de trésorerie.
- Causes de variation du résultat.
- La démarche d'analyse financière

2 - Définir et mettre en œuvre la politique financière

- Analyser le tableau de flux de trésorerie.
- Flux de trésorerie disponible.
- Choix des modes de financement de l'entreprise.

MODULE 4 : Savoir optimiser les mécanismes financiers de sa PME (1 jour)

- Maîtriser les coûts.
- Pilotage du processus budgétaire
- Concevoir le tableau de bord stratégique (balanced score card)

Mise en situation

Cas : Sélectionner les indicateurs du tableau de bord stratégique.

- Choisir et contrôler les investissements.

Mise en situation

Cas : évaluer les paramètres financiers d'un investissement.

MODULE 5 : Adapter son management à la période Covid (2 jours)

- Être capable d'analyser son environnement pour plus d'efficacité.
- Réorganiser l'activité en équilibrant télétravail et présentiel.
- Mettre en place des nouvelles pratiques collaboratives.
- Remotiver ses équipes après les effets de la crise sanitaires.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation qui conjugue alternance entre apport théorique et exercices pratiques
- Approche didactique
- Études de cas
- Remise de documents et supports
- Livret participant

Les dispositifs d'évaluation de la formation => 3 étapes

- 1) Avant la formation : Évaluation des connaissances
 - Quizz pour évaluer les bases du bénéficiaire
- 2) Pendant la formation : Validation des acquis
 - études de cas pratiques, tests et mises en situation
- 3) Après la formation : Évaluation de la montée en compétences
 - Quizz
 - mise en action avec élaboration d'un plan d'action individuel
 - suivi du transfert opérationnel des acquis à J + 3 mois auprès du bénéficiaire de l'action de formation



Avant la formation

Formalisation des attentes et
autopositionnement



Pendant la formation

Évaluation continue de l'acquisition des
compétences



Après la formation

Evaluation de la satisfaction
de l'apprenant