

OBJECTIFS

Comparer les différentes approches stratégiques.
Mener une analyse stratégique de l'étude au plan d'action.
Savoir piloter le déploiement de sa stratégie.

Public

Dirigeants, cadres supérieurs, membres de comité de direction.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Animateur(s)

Cette formation est animée par un spécialiste en stratégie de développement commercial

Prix inter : 1200,00 € HT
Prix intra : nous consulter

PROGRAMME

Construire le schéma directeur de la stratégie Définir la politique générale de l'entreprise.

Déployer les objectifs stratégiques.
Réaliser votre diagnostic stratégique
Identifier vos concurrents.
Evaluer l'offre et la demande du marché.
Etudier la dynamique concurrentielle.
Diagnostic interne : identifier les ressources stratégiques de l'entreprise.

Les outils d'aide à l'analyse stratégique

Utiliser les matrices PEST et SWOT.
Identifier les facteurs clés de succès.
Cadrer les orientations stratégiques
S'appuyer sur ses atouts.
Facteurs clés de succès : produits, clients, technologies...
S'appuyer sur ses avantages concurrentiels.
Tenir compte de ses spécificités : compétences/ position sur le marché.

Choisir ses options stratégiques : coût, différenciation, spécialisation, diversification.

Définir la stratégie de croissance : interne ou externe ?
Déployer la stratégie
Identifier les conditions de réussite de la mise en œuvre.
Analyser les différentes étapes pour entretenir une dynamique opérationnelle.
Réussir votre déploiement.

METHODES PEDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation.

Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Nos lieux d'accueil formation sont équipés :

Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Yosadi réalise 2 types d'évaluation :

Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation, elles sont complétées par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie : Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.