

PROGRAMME DE FORMATION

CROISSANCE+ **Développer son entreprise par le Plan d'Actions**

OBJECTIFS :

- Construire un plan d'actions pour développer une activité rentable
- Apprendre à planifier son activité
- Apprendre à définir les indicateurs de performance
- Apprendre à piloter à partir des indicateurs de performance
- Analyser les résultats et mettre en place des actions correctives

Premier jour

Matin

LES FONDAMENTAUX

- Attitudes et comportements du Dirigeant
- La formule du succès : Pensées/Actions/Résultats
- Le SAR : Système d'activation réticulaire
- La formule pour progresser
- Les objectifs SMART

Après midi

UNE ACTIVITE COMMERCIALE (du chaos au contrôle)

La Destination de l'entreprise :

Vision – Objectifs – Pourquoi

La maîtrise de l'argent :

Point mort – Marges – Reporting - Indicateurs

La maîtrise du temps :

Pour soi – Planification - Délégation

La maîtrise de la livraison :

Approvisionnement – Qualité – Facilité d'achat – Service client

Deuxième jour

Matin

UNE ACTIVITE COMMERCIALE RENTABLE

Se créer une niche :

Pas de compétition sur les prix
Définir sa proposition Unique de vente
Définir les garanties

La satisfaction client

Supprimer les goulots d'étranglements
Les règles d'or du service client

Après midi

Les 5 leviers du développement

Les contacts
Le taux de conversion
Le nombre de transaction
La valeur moyenne de transaction
La marge
Les stratégies à mettre en place selon ses problématiques et son environnement

Troisième jour

Matin

UNE ACTIVITE COMMERCIALE RENTABLE, QUI FONCTIONNE

Systèmes de leviers = efficacité

Systématiser pour gagner du temps
Les 9 étapes de la systématisation
Les domaines à systématiser
Systématiser la routine et humaniser les exceptions

Après midi

UNE ACTIVITE COMMERCIALE RENTABLE, QUI FONCTIONNE SANS VOUS

Equipe et Management : Les 6 clés d'une équipe gagnante

- Apprendre à donner du sens (Leadership)
- Apprendre à fédérer autour d'un même objectif (But commun)
- Définir les Règles du jeu
- Apprendre à piloter à partir d'un Plan d'actions
- Apprendre à soutenir la Prise de risque
- Impliquer chaque membre de l'équipe à 100%

Quatrième jour

Matin

PLANIFIER – PILOTER POUR MIEUX GAGNER

- Construire le plan d'actions
- Définir les moyens et les ressources
- La temporisation des actions
- La construction des Indicateurs de performance

Après midi

REPORTING ET ACTIONS CORRECTIVES

- Mettre en œuvre les actions
- Analyser les résultats
- Etre proactif et ne pas subir
- Etablir un reporting
- Corriger et réorienter ses actions

Public concerné :

- Chefs d'entreprise en place
- Dirigeants démarrant une activité
- Managers d'un centre de profit

Durée :

- 4 jours (28h)

Possibilité d'aménager le contenu et les modalités de cette formation pour permettre la participation des personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter au besoin.

Prérequis :

Cette formation nécessite :

- d'avoir des connaissances sur le fonctionnement de l'entreprise
- d'avoir des connaissances sur les fondamentaux de la vente, du Management et de l'analyse des chiffres comptables
- D'avoir renseigné le fichier « Pré-diagnostic » (situation de l'entreprise)

Méthodes et modalités d'évaluation :

- Création de son propre plan d'actions pour le trimestre à venir
- Mise en pratique à partir de cas du quotidien et échanges entre participants
- Analyse des mises en situation par l'ensemble du groupe : réussites et axes de progrès
- Mise à disposition de documents de synthèse sur les différents sujets abordés
- Echanges entre participants pour trouver ensemble les solutions
- Evaluation des acquis par un questionnaire après chaque étape

Evaluations

En amont du 1^{er} jour de formation, chaque candidat renseigne un questionnaire qui permet de positionner l'entreprise en termes de Leadership, Vision et stratégie, rentabilité, point mort, équipe, ventes.

Les moyens pédagogiques favorisent un échange interactif permanent avec l'animateur et entre les participants.

L'action et le pragmatisme sont les maîtres mots qui animent la formation.

De nombreux exemples sont illustrés : le formateur alimente son intervention de cas concrets et l'anime en favorisant les échanges d'expériences.

Il sollicite la participation de chacun lors des études de cas pratiques et des exercices, afin de favoriser l'opérationnalité dès le retour dans son poste.

Les évaluations sont faites à partir d'un questionnaire préalable à la formation sur le positionnement de son entreprise (avant 1^{er} jour)

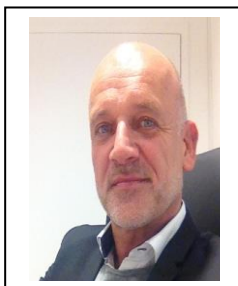
Evaluation à chaud.

Evaluation à froid, 3 mois après le 4^{ème} jour de formation

Au terme de cette formation, il sera remis à chaque apprenant, **une attestation de fin de formation**. Cette attestation certifie que l'apprenant a participé à la dite formation.

Elle reprend : l'intitulé de la formation, les dates ou la période, le nombre d'heures, les objectifs et informe l'apprenant qu'il sera évalué à son poste de travail par sa hiérarchie.

Intervenant



DOMINIQUE REGNIER

Expert en formation et accompagnement du développement commercial, des organisations, du Management et de la vente.