

Patron de PME : mieux diriger son entreprise

-Référence: **DE-7**

-Durée: **10 Jours (70 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Concevoir et mettre en œuvre sa stratégie.
- Mettre en œuvre sa stratégie commerciale.
- Diriger en leader qui donne envie pour obtenir de meilleurs résultats collectifs.
- Mettre en place une politique financière et assurer le pilotage de la performance.
- Faire des ressources humaines un facteur de performance.

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Dirigeant ou futur dirigeant de PME ou de filiale qui souhaite acquérir ou structurer ses connaissances et renforcer ou compléter ses compétences.

Programme

- **Acquérir les méthodes d'analyse stratégique, établir le plan stratégique de son unité**
 - Acquérir les méthodes d'analyse stratégique, établir le plan stratégique de son unité
- **Analyse externe, opportunités et menaces**
 - Prospective : PESTEL. Cycle de vie du secteur ou du produit.
 - Le secteur d'activité : matrice de PORTER.
 - Facteurs clés de succès du métier.
 - Positionnement des concurrents.
- **Analyse interne :**
 - forces et faiblesses Segmentation stratégique : les DAS.
 - Attraites et atouts des DAS. Analyse de la chaîne de valeur.
 - Les compétences clés de l'entreprise.
- **Déterminer les choix stratégiques de l'entreprise De l'audit**

- EMOFF aux choix stratégiques.
- Missions, vision. Les 3 stratégies de PORTER.
- Stratégies de développement : croissance, diversification, océan bleu.
- **Le marketing au service de l'analyse de la valeur client**
 - Identifier les clients qui apportent de la valeur.
 - Comprendre ce à quoi les clients attachent de la valeur.
- **Politique d'innovation, rupture digitale**
 - Créer un système d'innovation ouvert sur l'extérieur.
 - Intégrer la rupture digitale dans son activité.
 - Mise en situation Cas réels issus de différents secteurs d'activité.
- **Stratégie commerciale**
 - Élaborer le plan d'actions commerciales : évaluer les potentiels par marché, par secteur, par segment client ; segmenter le portefeuille client avec l'outil ABC croisé ; 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, multiscartes, sédentaires, télévente... ; tableaux de bord et outils de suivi ; mesurer l'efficacité de la force de vente.
- **Politique financière**
 - Logique financière de l'entreprise.
 - Faire l'analyse financière de son entreprise : activité, profitabilité, flux de trésorerie, équilibres financiers, rentabilité.
 - Causes de variation du résultat.
 - Identifier les résoudre les crises de trésorerie.
 - Ratios de structure, de trésorerie, d'endettement, couverture des frais financiers.
 - Importance du free cash flow.
- **Activités à distance Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : un expert**
 - 'Piloter la performance : démarche et outils' ; un expert 'Mettre en œuvre la politique financière'.
- **Valoriser ses qualités de leader**
 - Les bases de la confiance.
 - Appréhender les fonctions du leadership.
 - Évaluer ses compétences de leader.

- **Développer ses capacités de leader**

- S'affirmer par sa présence.
- Assumer ses choix et sa détermination.
- Écouter pour comprendre.
- Oser parler clair et vrai.

- **Faciliter l'adhésion par son attitude**

- Lever ses résistances personnelles.
- Explorer son profil relationnel.
- Utiliser la psychologie des relations.

- **Mettre en œuvre son propre style de leader**

- S'appuyer sur ses points forts.
- Identifier ses points de progrès.
- Définir son projet de développement.
- Mise en situation Travail de réflexion en amont, mises en situation, feed-back circulaire, test élément B (R) validé scientifiquement.

- **Activité à distance**

- Pour s'approprier les apports d'un expert sur un point théorique ou pratique : un expert 'Le pilotage financier de l'entreprise'.

- **Piloter la politique financière**

- Concilier performance financière et politique actionnariale.
- Développer une culture cash. Bâttir les équilibres : capitaux propres, FR, BFR, endettement.
- Expliquer une politique de rentabilité opérationnelle, d'investissement, de croissance externe. 2 - Piloter la performance Construire et utiliser son business plan. Choisir et contrôler les investissements. Maîtriser les coûts. Pilotage du processus budgétaire. Concevoir son tableau de bord stratégique : axes financier, commercial, processus clés, RH et innovation. PARTIE 5 : Compétences clés en droit social et gestion des ressources humaines (2 jours) 1 - Cadre juridique des Ressources Humaines Connaître et anticiper les risques sociaux. Responsabilité pénale du dirigeant. Travailler avec les instances représentatives du personnel (IRP). Modifier ou rompre le contrat de travail. 2 - Faire de la gestion des RH un facteur de performance Quelles missions pour la gestion des RH ? Évaluer le climat social : la dimension collective de la gestion de la motivation. L'appréciation : comment évaluer la performance. Relier la rémunération à la performance et à son appréciation. Comment faire de la formation un levier de la performance. Faire de la GPEC un levier de performance. L'accompagnement du changement : comment le dirigeant doit l'anticiper et s'y impliquer. Mise en situation Exercices : Mises en situation, analyse de jurisprudence. Évaluation des acquis



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc