Patron de PME : mieux diriger son entreprise

★★★★★

DE-7 **10 Jours (70 Heures)**

Description

Devenir patron, c'est dans la plupart des cas quitter une direction opérationnelle (technique, commerciale, administrative) pour devenir un dirigeant capable de conduire l'entreprise sur la voie du développement. Le patron de PME doit faire face à une multitude de missions et mettre en œuvre des compétences variées pour exercer plusieurs fonctions de direction en même temps. Il doit donc développer une véritable polyvalence pour diriger efficacement son entreprise et engager les hommes et les femmes. Tel est l'objet de ce cycle de formation.

À 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.

Prérequis

Aucun

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.

Programme de la formation

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.
- Attraits 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, multicartes, 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. Bà¢tir 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