MANAGEMENT | DEFINIR, REDIGER ET APPLIQUER SA STRATEGIE

OBJECTIFS | Produire une stratégie cohérente et impliquante

- ❑ Rédiger les différents scénarios d'une stratégie organisationnelle et humaine
- ❑ Optimiser les outils relationnels

PROGRAMME

- ❑ Etats des lieux de l'organisation globale
  - Organisation humaine (architecture)
  - Besoins organisationnels
  - Objectifs principaux, objectifs cachés
- ❑ Posture de médiation
  - Les enjeux / les jeux d'acteurs
  - Développement / composantes
  - Les résistances / maturité
- ❑ Les compétences
  - Définitions des ressources (en place, à venir)
  - Les évaluer
  - Les faire émerger
  - L'hétérogénéité
- ❑ Naviguer de vision à résultat
  - Définition et écriture des scénarios
  - Les indicateurs
  - Les plans d'action
- ❑ Restitution / miroir
  - Restitution de la production des scénarios
  - Les plans d'action
  - Les indicateurs

PRÉ-REQUIS | Conditions de réussite

- ❑ Personne en situation d'encadrement
- ❑ S'impliquer lors de la formation
- ❑ Etre en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

INTERVENANT

- ❑ Formateur spécialisé en management et relations commerciales, ancien cadre dirigeant (direction générale, RH et développement commercial dans les services B to B et B to C)

MODALITES D'EVALUATION

- ❑ Evaluation par le formateur : mise en situation et reformulation (remise d'une attestation de formation individualisée)
- ❑ Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- ❑ Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

MODALITES *

- ❑ Durée : 21 heures sur 3 jours (1+1+1)
- ❑ 1 à 8 personnes maximum
- ❑ Modalités pédagogiques : exposé, échange d'expérience, mise en situation et corriger
- ❑ Rôle du formateur : apport théorique
- ❑ Matériel utilisé : diaporama
- ❑ Documents remis aux participants : contenu du cours et documents techniques
- ❑ Participation à des mises en situations et échanges

* CONTENU | Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.