

Définition des Nouvelles Stratégies de l'Entreprise

Table des matières

Apport pour l'entreprise :	1
Plan de formation détaillé :	2
Jour 1 : Introduction à la Stratégie d'Entreprise et Analyse du Contexte	2
Jour 2 : Diagnostic Stratégique et Identification des Enjeux	2
Jour 3 : Formulation des Nouvelles Stratégies	3
Jour 4 : Planification de la Mise en Œuvre des Stratégies	3
Jour 5 : Gestion des Changements Stratégiques et Implication des Parties Prenantes	4
Jour 6 : Suivi, Évaluation et Ajustement des Stratégies	4
Jour 7 : Certification et Plan de Suivi Post-Formation	5
Critères d'évaluation :	6
Accompagnement personnalisé :	6

Apport pour l'entreprise :

- **Alignement stratégique** : Permettre à l'entreprise de réaligner ses objectifs et ses actions pour s'adapter aux évolutions du marché et aux nouvelles opportunités.
- **Innovation et compétitivité** : Encourager l'innovation dans la formulation de nouvelles stratégies, garantissant un avantage compétitif durable.
- **Adaptation au changement** : Renforcer la capacité de l'entreprise à réagir aux changements internes et externes de manière proactive.
- **Implication des parties prenantes** : Assurer une communication efficace et un engagement des parties prenantes tout au long du processus de définition stratégique.

Objectif de la formation : Outiller les participants pour qu'ils puissent analyser le contexte stratégique de l'entreprise, formuler des stratégies adaptées, planifier leur mise en œuvre, et assurer leur succès à long terme.

Plan de formation détaillé :

Jour 1 : Introduction à la Stratégie d'Entreprise et Analyse du Contexte

- **Objectifs** :
 - Comprendre les concepts clés de la stratégie d'entreprise.
 - Réaliser une analyse approfondie du contexte interne et externe de l'entreprise.
- **Contenu** :
 - **Introduction générale** : Définition de la stratégie d'entreprise, importance de la planification stratégique.
 - **Analyse externe (PESTEL)** : Étude des facteurs politiques, économiques, sociaux, technologiques, environnementaux et légaux qui influencent l'entreprise.
 - **Analyse interne (SWOT)** : Identification des forces, faiblesses, opportunités et menaces internes à l'entreprise.
 - **Étude de cas pratique** : Analyse du contexte stratégique d'une entreprise fictive ou réelle.

Jour 2 : Diagnostic Stratégique et Identification des Enjeux

- **Objectifs** :
 - Diagnostiquer la situation actuelle de l'entreprise en termes de stratégie.
 - Identifier les enjeux stratégiques et les défis à relever pour l'avenir.
- **Contenu** :
 - **Diagnostic stratégique** : Utilisation d'outils comme la matrice BCG, l'analyse des chaînes de valeur et l'analyse des ressources.

- **Identification des enjeux stratégiques** : Reconnaître les défis et les opportunités critiques pour l'entreprise.
 - **Cartographie des parties prenantes** : Identification des parties prenantes clés et analyse de leur impact sur la stratégie.
 - **Atelier pratique** : Diagnostic stratégique d'une entreprise et identification des enjeux prioritaires.
-

Jour 3 : Formulation des Nouvelles Stratégies

- **Objectifs** :
 - Développer des options stratégiques en réponse aux enjeux identifiés.
 - Formuler des stratégies innovantes et adaptées aux objectifs de l'entreprise.
 - **Contenu** :
 - **Options stratégiques** : Génération et évaluation d'options stratégiques (stratégies de croissance, de différenciation, etc.).
 - **Choix stratégiques** : Utilisation de critères pour sélectionner les stratégies les plus prometteuses.
 - **Innovation stratégique** : Techniques pour intégrer l'innovation dans la formulation des stratégies.
 - **Étude de cas** : Formulation de nouvelles stratégies pour une entreprise en fonction des enjeux identifiés.
-

Jour 4 : Planification de la Mise en Œuvre des Stratégies

- **Objectifs** :
 - Traduire les stratégies en plans d'action concrets et réalisables.
 - Assurer une planification efficace pour la mise en œuvre des stratégies choisies.
- **Contenu** :
 - **Définition des objectifs opérationnels** : Traduction des stratégies en objectifs SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporellement définis).

- **Planification des ressources** : Identification et allocation des ressources nécessaires (financières, humaines, technologiques).
 - **Développement du plan d'action** : Séquençage des actions, définition des responsabilités, et calendrier de mise en œuvre.
 - **Atelier pratique** : Élaboration d'un plan d'action pour la mise en œuvre d'une stratégie spécifique.
-

Jour 5 : Gestion des Changements Stratégiques et Implication des Parties Prenantes

- **Objectifs** :
 - Assurer la gestion des changements nécessaires à la mise en œuvre des nouvelles stratégies.
 - Impliquer les parties prenantes de manière efficace pour garantir le succès des stratégies.
 - **Contenu** :
 - **Gestion du changement** : Principes de conduite du changement appliqués à la mise en œuvre de nouvelles stratégies.
 - **Communication stratégique** : Techniques pour une communication claire et efficace des nouvelles stratégies.
 - **Engagement des parties prenantes** : Stratégies pour impliquer activement les parties prenantes dans le processus de changement.
 - **Jeux de rôle** : Simulation de scénarios de changement stratégique avec gestion des parties prenantes.
-

Jour 6 : Suivi, Évaluation et Ajustement des Stratégies

- **Objectifs** :
 - Mettre en place un système de suivi et d'évaluation des nouvelles stratégies.
 - Ajuster les stratégies en fonction des résultats et des feedbacks obtenus.

- **Contenu :**
 - **KPIs et tableaux de bord** : Définition et suivi des indicateurs clés de performance pour évaluer l'efficacité des stratégies.
 - **Évaluation des résultats** : Techniques pour mesurer l'impact des stratégies mises en œuvre.
 - **Ajustement stratégique** : Processus d'ajustement des stratégies en réponse aux changements et aux résultats obtenus.
 - **Études de cas** : Analyse des résultats stratégiques et ajustement des stratégies dans un contexte réel ou simulé.
-

Jour 7 : Certification et Plan de Suivi Post-Formation

- **Objectifs :**
 - Valider les compétences acquises et planifier un suivi post-formation pour assurer la pérennité des nouvelles stratégies.
 - Élaborer un plan de suivi pour garantir la mise en œuvre continue des stratégies et leur adaptation à l'évolution du contexte.
 - **Contenu :**
 - **Révision des concepts clés** : Récapitulatif des principales notions abordées durant la formation.
 - **Examen pratique** : Élaboration d'une stratégie complète, de l'analyse à la mise en œuvre, en incluant la gestion des parties prenantes.
 - **Planification du suivi post-formation** : Définition des actions à suivre pour garantir l'application et l'adaptation des stratégies à long terme.
 - **Cérémonie de remise des certifications** : Validation des compétences et remise des certificats de participation.
 - **Présentation des outils de suivi** : Accès à une plateforme en ligne, ressources supplémentaires, et soutien continu pour l'application des stratégies définies.
-

Critères d'évaluation :

- **Examen pratique final** : Notation sur la capacité à définir et planifier une stratégie complète, en tenant compte des enjeux identifiés et de l'implication des parties prenantes.
 - **Participation active** : Évaluation de l'engagement dans les discussions, études de cas et jeux de rôle.
 - **Travaux pratiques** : Qualité des stratégies formulées et des plans d'action développés.
-

Accompagnement personnalisé :

Suivi Post-Formation :

- **1ère Visite de Suivi (1 mois après la formation)** : Vérification de la mise en œuvre des stratégies et ajustements si nécessaires.
 - **2ème Visite de Suivi (3 mois après la formation)** : Évaluation de la durabilité et de l'efficacité des stratégies mises en place, identification des opportunités d'amélioration.
 - **Support continu** : Assistance par e-mail ou téléphone, accès à une plateforme de ressources pour des questions spécifiques ou l'échange de bonnes pratiques.
 - **Accès à une plateforme en ligne** : Documentation, guides pratiques, et forums de discussion pour soutenir la mise en œuvre des stratégies.
-

Ce plan de formation est conçu pour permettre aux participants de maîtriser toutes les étapes de la définition et de la mise en œuvre des nouvelles stratégies d'entreprise, tout en abordant les problématiques spécifiques que l'entreprise cliente pourrait rencontrer.