



2 - Manager et gérer sa structure

OF04 Construire et piloter sa stratégie d'organisme de formation

Dates et lieux

2 jours soit 14 heures
De 9h à 17h

22 et 23 novembre 2017

CARIF Espace Compétences
Centre de vie Agora, Bat A
ZI Les Paluds
13400 AUBAGNE

Intervenants

Michelle THOULOZE – i4 FC

Dirigeante non salariée du Cabinet i4 FC, Consultante Formatrice en stratégie, management.
Plus de 25 ans d'expérience professionnelle dont 7 ans en tant que Conseillère en formation pour un OPCA (AGEFOS PME).

Public

Responsables de structures, responsables financiers, responsables de formation ou pédagogiques.

Pré-requis

Assurer la direction d'un organisme de formation.

Tarif

Module payant.

Le coût d'une journée de formation est de 170 euros par participant. Le CARIF n'est pas assujéti à la TVA. Un acompte de 30% du coût total de la formation vous sera demandé à l'inscription. Les conventions devront être complétées et signées en amont du démarrage de l'action. Dans le cas où la formation n'est pas prise en charge par l'OPCA, c'est l'organisme de formation qui sera facturé.

Objectif

Objectifs généraux :

- Connaître les différentes étapes d'une méthodologie de projet stratégique.
- Maîtriser l'utilisation d'outils simples pour aider à piloter un projet stratégique : tableaux de bord pour surveiller le triptyque coût, qualité, délai.
- Appréhender les facteurs clés de succès du projet.

A l'issue de la formation les participants seront en mesure de :

- Établir le diagnostic stratégique de la structure
- Adapter la stratégie de l'organisme à son environnement.
- Construire un business model performant.

Contenus

La stratégie au service de la performance d'entreprise

Réfléchir le cadre de référence de l'entreprise

- Les règles du jeu, l'éthique, les valeurs, le métier.
- Le cadre de référence du dirigeant et / ou de l'équipe de direction.

Les DAS - domaines d'activités stratégiques

Déterminer des activités homogènes (même stratégie, même technologie, même courbe de vie, même type de cible et de besoin) pour lesquelles l'entreprise peut constituer un avantage concurrentiel.

La SWOT analyse par DAS

- Le diagnostic interne : forces et faiblesses
 - Commercialisation.
 - Management.
 - Finances.
 - Dimension patrimoniale...
- Le diagnostic externe : opportunités et menaces de l'environnement
 - Concurrence.
 - Contraintes et opportunités.

Les Facteurs Clés de Succès (FCS) de l'entreprise

- Un facteur clés de succès (FCS) est un élément à caractère commercial ou technologique que l'OF doit maîtriser pour réussir dans une activité donnée
- Les FCS au service de la compétitivité de l'entreprise

Un positionnement pertinent en fonction des FCS

- Proposer une offre produit qui attire.
- Fidéliser une clientèle (historique ou nouvelle).

Le pilotage du projet stratégique de l'OF

- Valider le positionnement de l'OF en cohérence avec la stratégie d'entreprise.
- Co-construire avec l'équipe les indicateurs de réussite du business model.
- Communiquer régulièrement auprès de l'équipe sur les éléments de la stratégie.

Méthode et organisation pédagogique

Elles permettent l'acquisition d'outils directement applicables dans l'entreprise par l'apprenant. Le plus de cette formation : des outils pragmatiques et faciles d'accès, l'élaboration du tableau de bord de direction, fil rouge du pilotage de la stratégie et l'échange entre les participants pour apprendre des autres.