



10 - Intégrer les perspectives de la réforme à sa stratégie d'OF

Dates et lieux

1 jours soit 7 heures
De 9 h à 17 h

date
14 décembre 2018

Lieu
Centre de Vie Agora
Bât A - ZI les Paluds - BP 1002 -
13781 AUBAGNE Cedex

Intervenants

Armen TIMOURDJIAN

Dirigeant de PERSPECTIVE Conseil
Coaching et Formation

- Accompagnement stratégique de structures (DLA, OF, associations, indépendants, TPE – PME...)
- Enseignant en stratégie d'entreprises, stratégie RH, stratégie commerciale, Business Game, management auprès de Master, Bachelor, BTS...

Public

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

Pré-requis

Assurer la direction d'un organisme de formation ou être en charge de la stratégie et/ou de l'organisation de l'organisme
Avoir suivi le niveau initiation de ce module

Tarif

Module payant.

Objectif

Objectifs généraux :

- Identifier les référents du marché
- Gérer les ressources
- Mesurer l'efficacité interne
- Déployer la stratégie commerciale

Les objectifs pédagogiques qui se rapportent au déploiement de la stratégie sont détaillés ci-dessous.

Contenus

DEPLOYER sa stratégie d'OF en fonction de la réforme

- Retour sur les 2 premières journées du niveau initiation: questions / réponses
- Informations sur les derniers décrets publiés

ETAPE 1 BENCHMARKING : identifier les référents du marché

- Fixer la méthodologie (ciblage, veille, identification des risques concurrentiels)
- Ajuster sa compétitivité par un Plan promotionnel (contenu, déploiement, suivi)
- Etre réactif et faire remonter les problématiques du terrain

ETAPE 2 ORGANISATION COMMERCIALE : gérer les ressources

- Réaliser un diagnostic (organigrammes, fonctions, management), définir les rôles et le périmètre
- Définir l'organisation (marchés, produits, clients) et organiser un ciblage optimum
- Identifier les indicateurs de performance (activités-CA/volumes..., compétences- internes, ressources, transversalité...)

ETAPE 3 PROCESSUS : mesurer l'efficacité interne

- Cartographier les processus internes (identification de la non-qualité)
- Traiter les dysfonctionnements et les prioriser
- Appliquer le Plan qualité (actions correctives et indicateurs de réussite)

ETAPE 4 PLAN d' ACTIONS COMMERCIAL : le déploiement de la stratégie commerciale

- L'importance de la compréhension de la différence CA – Marge – Trésorerie
- Construire un modèle (QQOQCCP)
- Élaborer un budget (contrôle de gestion)
- Définir les indicateurs de pilotage (le tableau de bord)
- Présentation à la direction générale et aux autres services

3 P : Plan de Progrès Personnel

Rédaction d'un Plan individuel par chacun des participants

Méthode et organisation pédagogique

Cette alternance plusieurs méthodes pédagogiques :

- étude de cas concret, exercices favorisant l'acquisition des connaissances et compétences
- Travail individuel ou en sous-groupe avec étude des problématiques internes à chacun



Le coût d'une journée de formation est de 170 euros par participant. Le CARIF n'est pas assujéti à la TVA. La convention signée devra être retournée au CARIF au plus tard le 1^{er} jour de formation. Le paiement sera effectué sous 30 jours à réception de la facture. Dans le cas où la formation n'est pas prise en charge par l'OPCA, c'est l'organisme de formation qui sera facturé.

Evaluation

L'évaluation des acquis et de la progression des stagiaires se fait par l'intermédiaire d'une démarche dite de « réactivation » en fin de formation.

Critères d'évaluation des acquis :

- Plus de 80% de retours oraux positifs quant à l'atteinte des objectifs de la formation

Par ailleurs, dans le cadre du décret Qualité impactant les Organismes de Formation et également dans le cadre de nos certifications ISO 9001 et 29990, une évaluation à chaud de la satisfaction des stagiaires à remplir le dernier jour de la formation en fin de journée est proposée.