

# Maitriser les fondamentaux de la réussite de l'entreprise

**Objectifs :**

- Définir une stratégie d'entreprise
- Actualiser les fondamentaux de la gestion des affaires
- Mettre en place les indicateurs adaptés à la stratégie

**Pré-requis :** Aucun**Publics :** chefs d'entreprises en place ou en phase de projet**Durée :** 35 heures – 5 jours**Moyens pédagogiques :** Pédagogie active et interactive favorisant la mise en action. Jeu de rôle. Etude de cas**Référent pédagogique :** Yannick Bouffar-Roupé**Modalité Evaluation :** Questionnaire de fin de journée**Lieu :** Hôtel Best Western – 38500 Voiron**Modalité et Délai d'accès :** En présentiel – 2 semaines**Tarif :** 1500€ HT**Contact :** Yannick Bouffar-Roupé**Accessibilité au Personne en Situation de Handicap :** NON

Taux de Recommandation de cette formation :

# 88 %

**Programme :**

Module	Date	Thème	Contenu abordé – Travaux réalisés
Pilotage	Jour 1	Pré-Diagnostic	Identifier les forces et faiblesses de l'entreprise
			Définir le projet d'entreprise à 3-5 ans
			Fixer les objectifs SMART et plan d'actions (à compléter pendant la formation)
		Pilotage	Élaborer les indicateurs de mesure de la performance de l'entreprise
			Réunir les indicateurs dans un tableau de bord de pilotage
Maitriser les contours et définir les objectifs du « métier de dirigeant »			
Organisation / Management / Production	Jour 2	Organisation	Décrire le fonctionnement actuel et souhaité
			En déduire un organigramme hiérarchico-fonctionnel
			Définir précisément les rôles de chacun (fiche de poste)
			Identifier les gains de productivité existants (salariés, SI, procédures)
	Jour 3	Production	Apprendre à gérer les ressources (humaines, matérielles, technologiques...)
			Rechercher les gains de productivité sans jamais altérer la qualité
			Planifier e respecter les délais et les coûts
Management	Savoir mesurer la performance de manière objective		
	Cultiver la motivation et l'implication des salariés		
Commercial / Gestion	Jour 4	Marketing et Commercial	Connaître les besoins du marché et les forces concurrentielles
			Positionner l'entreprise sur son(ses) marché(s) cible(s).
			Définir la politique tarifaire de l'entreprise (prix, remise, règlement)
			Découvrir plus de 50 actions communication
			Maîtriser / Améliorer ses techniques de vente
	Jour 5	Gestion	Affiner le calcul de ses coûts de revient
			Appréhender correctement la rentabilité réelle de l'entreprise
			Bénéficier d'une bonne visibilité sur la trésorerie de l'entreprise
			Savoir créer un matelas de trésorerie afin de gagner en sérénité