



2014/2015

Ce catalogue met l'accent sur les principes et processus pratiques et applicables en entreprise. Nos consultants et formateurs sont tous issus du monde de l'Entreprise où ils ont été passés par des fonctions de dirigeants ou de managers clés.

Nos programmes permettent aux participants d'apprendre et développer des connaissances, des compétences et des méthodes de travail qui seront directement opérationnelles dans leurs entreprises. Nos formations sont éprouvées, mises à jour régulièrement en fonction des changements du modèle sociétal, économique et managérial.

Notre ambition : améliorer les pratiques stratégiques de l'entreprise et apporter à tous les participants les outils nécessaires pour leur permettre de donner du sens au travail et se projeter dans l'avenir.

Les formations reprises dans ce document sont les bases fondatrices de notre offre et peuvent être adaptées en fonction d'une demande précise.



SÉMINAIRE DE RÉFLEXION PROSPECTIVE

Les séminaires de réflexion prospective sont des rencontres annuelles ou biennales autour d'un thème croisant les intérêts du monde de l'entreprise et les approches prospectives tant sur les aspects stratégiques et politiques qu'économiques, juridiques, démographiques, environnementaux notamment.

Ils sont l'occasion pour les équipes dirigeantes de replacer la stratégie de l'entreprise dans la dynamique des mutations en cours et d'identifier les interactions entre la capacité d'actions de l'organisation et son environnement.

Public	Dirigeant, Équipe dirigeante, Comité directeur, ...
Objectifs	<p>Les objectifs de cette journée :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Construire une vision commune, • Comprendre les impacts des mutations en cours sur les activités de l'entreprise • Connaître la position concurrentielle de l'entreprise
Programme	<p>De la prévision à la prospective</p> <p>Identifier les acteurs et les facteurs moteurs de l'environnement stratégique du DAS concerné</p> <p>Identifier les principaux scénarios d'évolution</p> <p>Identifier les Facteurs Clés de Succès (FCS) de demain</p>
Méthodes et moyens pédagogiques	<p>Apports théoriques</p> <p>Échanges d'expériences</p> <p>Mises en situations</p> <p>Pédagogie dynamique et participative</p>
Lieux et financement	A définir selon les demandes
Durée	3 à 5 jours par DAS*

*DAS = Domaine d'Activité Stratégique



FORMALISER UN PLAN D' ACTIONS STRATÉGIQUE GAGNANT

Avoir un plan d'actions stratégique formalisé constitue aujourd'hui un véritable facteur clé de succès pour toute entreprise désireuse de garder la main sur la construction de son futur. Mais avoir un plan d'actions stratégique formalisé devient une véritable gageure dans un environnement qui semble nous contraindre au court terme.

Et si vous formalisiez votre démarche stratégique ! Parce qu'une stratégie formalisée vous permet de mieux piloter vos plans d'actions, ... Parce qu'une stratégie formalisée se communique mieux à vos équipes, vos partenaires, ... Parce qu'une stratégie formalisée vous permet de vous affranchir du quotidien pour reprendre la main sur la construction de demain, ...

Public	Dirigeant, Équipe dirigeante, Comité directeur, ...
Objectifs	Élaborer un Plan d'Actions Stratégique (PAS) pour un Domaine d'Activité Stratégique (DAS)
Programme	<ul style="list-style-type: none"> • La segmentation stratégique • Les méthodes, techniques et outils de traitement de l'information stratégique • Les principales matrices • La démarche stratégique en 5 étapes : <ul style="list-style-type: none"> ○ Le cadre de référence ○ L'environnement stratégique ○ L'audit interne ○ Synthèse et axe stratégique • Les outils de conception du Plan d'Actions Stratégique • Formalisation du Plan d'Actions Stratégique du DAS
Méthodes et moyens pédagogiques	Apports théoriques Échanges d'expériences Mises en situations Pédagogie dynamique et participative
Lieux et financement	A définir selon les demandes
Durée	5 jours par DAS*

*DAS = Domaine d'Activité Stratégique



METTRE EN PLACE UNE VEILLE CONCURRENTIELLE

Parce qu'une cellule de veille ne se limite pas à des recherches périodiques sur Internet, la création d'une cellule de veille concurrentielle doit être conçue et mise en œuvre pour répondre aux besoins réels des décideurs de l'entreprise concernés par le jeu concurrentiel. Il est donc nécessaire de former les futurs utilisateurs à savoir interroger de façon pertinente la cellule et le ou la futur(e) responsable de la cellule à produire une information de qualité, répondant aux besoins et permettant de prendre des décisions efficaces.

Public	Dirigeant, Équipe dirigeante, Comité directeur, Équipe marketing et Commerciale, ...
Objectifs	Doter l'entreprise d'une fonction veille concurrentielle efficace, adaptée aux enjeux, fournissant une information qualifiée, utilisable, permettant d'anticiper, de contrer, l'action des concurrents
Programme	<p>Les principes de la veille, la grille de lecture</p> <p>DAS, FCS et chaîne de valeur</p> <p>Le cycle de l'information, du besoin en renseignement à la protection et à la distribution,</p> <p>Formaliser le besoin en renseignement et le décliner en plan de recherche</p> <p>L'exploitation et les outils d'analyses,</p> <p>Structurer une fonction veille, l'architecture du système, les acteurs, le contrôle</p>
Méthodes et moyens pédagogiques	<p>Apports théoriques</p> <p>Échanges d'expériences</p> <p>Mises en situations</p> <p>Pédagogie dynamique et participative</p>
Lieux et financement	A définir selon les demandes
Durée	3 jours



STRUCTURER SON SYSTÈME D'INFORMATION STRATÉGIQUE

Créer une fonction intelligence économique

Public	Dirigeant, Équipe dirigeante, Comité directeur, l'Analyste de l'Entreprise, ...
Objectifs	Doter l'entreprise d'une fonction intelligence économique efficiente, adaptée aux enjeux, capable d'alimenter la réflexion stratégique et dotant l'entreprise de la capacité à anticiper, contrer, orienter l'action des acteurs moteurs de son environnement
Programme	<p>Les principes de l'intelligence économique, la grille de lecture de l'environnement,</p> <p>Stratégie, DAS, FCS et chaîne de valeur,</p> <p>Le cycle du renseignement, du besoin en renseignement à la protection et à la distribution,</p> <p>Formaliser le besoin en renseignement et le décliner en plan de recherche,</p> <p>L'exploitation et les outils d'analyses,</p> <p>Qualifier informations et sources (validation, évaluation, recoupement, ...),</p> <p>Utiliser les méta-méthodes, les outils issus de la prospective et de la polémologie, les outils de base de traitement,</p> <p>Constituer et animer un réseau d'experts interne et externe,</p> <p>Produire et diffuser le renseignement,</p> <p>La Gestion Active du Renseignement,</p> <p>La protection du système d'informations stratégique,</p> <p>Structurer une fonction intelligence économique, l'architecture du système, les acteurs, le contrôle.</p>
Méthodes et moyens pédagogiques	<p>Apports théoriques</p> <p>Échanges d'expériences</p> <p>Mises en situations</p> <p>Pédagogie dynamique et participative</p>
Lieux et financement	A définir selon les demandes
Durée	4 à 10 jours en initial, 1 jour par semestre pendant 2 ans



LA GESTION DYNAMIQUE DES CONFLITS

Parce que les conflits sont naturels, pourquoi ne pas se doter des outils qui permettent de les utiliser pour faire avancer les équipes ?

Public	Dirigeant, Équipe dirigeante, Cadres, Managers, ...
Objectifs	Apprendre à utiliser les conflits comme levier de management Savoir transformer les situations conflictuelles en dynamique de changement
Programme	Définition et origine des conflits Principes de fonctionnement Typologie, aspects et rôles du conflit Analyse des situations conflictuelles Les stratégies de résolution des conflits
Méthodes et moyens pédagogiques	Apports théoriques Échanges d'expériences Mises en situations Pédagogie dynamique et participative
Lieux et financement	A définir selon les demandes
Durée	1 jour



PRÉPARER LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE

La transmission de son entreprise, ça se prépare ! C'est un plan d'actions stratégique particulier dont l'objectif est d'optimiser la valeur de l'entreprise et de permettre un changement de dirigeant dans les meilleures conditions de continuité d'exploitation.

Public	Tuteurs et maitres d'apprentissage de jeunes sous contrat de formation en alternance
Objectifs	Formaliser le Plan d'Actions qui permette une cession réussie de l'entreprise Optimiser la valeur de cession Préparer l'évolution du management
Programme	La segmentation stratégique appliquée aux Domaines d'Activité de l'entreprise Faire évoluer le cadre de référence en vigueur pour permettre la cession L'étude de l'environnement stratégique pour identifier les menaces et les opportunités liées à une démarche de cession L'audit interne, les ressources mobilisables (humaines, financière, technique, informationnelle), la structure et l'organisation en place, les contraintes, les forces et les faiblesses, les délais de réaction du système, ... Synthèse, conception et formalisation du Plan d'Actions de cession
Méthodes et moyens pédagogiques	Apports théoriques Échanges d'expériences Mises en situations Rédaction de plans d'actions individualisés
Financement	A définir
Durée	5 jours répartis sur 2 à 3 mois, puis (option) 1 jour par semestre pendant 2 ans
Lieux	A définir selon les demandes



06 77 87 39 84
olivier.chailot@dubitare.fr