

RESPONSABLE DE CENTRE DE PROFIT

UNE FORMATION ACTION POUR DES DIRIGEANTS ET DES RESPONSABLES OPÉRATIONNELS QUI SOUHAITENT DÉVELOPPER LEUR TALENT ET LEUR ENTREPRISE

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre son entreprise dans sa stratégie et son fonctionnement.
- Se situer comme acteur de cette stratégie.
- Développer ses compétences managériales

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les évolutions de l'environnement de l'entreprise
- Connaître les nouveaux modes de management
- Définir la problématique stratégique de son entreprise
- Maîtriser les principaux indicateurs de performance

Durée: 30 jours soit 210 heures

Public : Toute personne en poste à responsabilité (ou en devenir) / direction opérationnelle et stratégique

Groupe : 4 à 12 participants

Prérequis : Niveau Bac+2 et/ou expérience

Accès : Dossier de candidature et entretien

Investissement : 10 500€ (net de taxe)

Financement : Éligible CPF

Lieu : Besançon

Certification: homologué niveau 6 (BAC +4) , inscrit au RNCP

BLOCS DE COMPÉTENCES

Approche globale et stratégique de l'entreprise

Stratégie marketing et plan d'action commercial

Gestion des Ressources Humaines

Gestion et finance d'entreprise

Leadership

Management des équipes

Gestion de projet

Accompagnement du changement

FORMATION ACTION

7 Intervenants praticiens d'entreprise

Coaching individuel et collectif

Réalisation d'un diagnostic sur un

problématique de service ou entreprise

Mise en œuvre d'un diagnostic stratégique mené en groupe sur une entreprise

DÉMARRAGE - 28 MARS 2024

DONNEZ DE L'ELAN À VOS PROJETS !

www.sifco.eu - 03 81 25 26 06





PROGRAMME

Approche globale et stratégique de l'entreprise

- Maîtriser les outils de l'analyse stratégique
- Tenir compte des dimensions de l'environnement d'une entreprise, en identifier les évolutions et les incidences sur la stratégie et les activités
- Réaliser une analyse de l'existant interne d'une entreprise au travers de ses fonctions principales
- Identifier les enjeux auxquels une entreprise est confrontée et formuler les choix stratégiques en adéquation

Réaliser son diagnostic commercial et marketing

- Identifier les composantes du marketing mix
- Construire un plan marketing en lien avec une analyse de marché et un diagnostic interne
- Construire une offre de produits, de services, et une offre financière
- Situer la place de la communication dans le Marketing Mix et projeter les actions adaptées
- Conduire une équipe commerciale dans l'atteinte de ses objectifs
- Maîtriser les principes du management orienté client et la communication digitale

Réaliser son diagnostic RH

- Organiser les activités d'une entreprise ou d'un service en cohérence avec un projet
- Conduire le changement d'organisation et de compétences dans une démarche GPEC
- Préparer, animer et assurer le suivi des dispositifs d'entretien annuel et d'entretien professionnel
- Contribuer à la définition et à la réalisation du PDC

Réaliser son diagnostic financier

- Identifier les composantes et la construction de la comptabilité
- Repérer et collecter l'information et conduire l'analyse des comptes dans l'entreprise
- Analyser les ratios essentiels à l'entreprise
- Contribuer à une démarche de comptabilité analytique
- Construire un plan de financement prévisionnel.
- Prendre les décisions d'investissement ou contribuer à leur définition

Réaliser son propre diagnostic de dirigeant et celui de ses équipes

- Développer son leadership
- Mieux se connaître pour mieux diriger
- Adapter son management aux personnes
- Développer la performance de ses équipes
- Organiser et structurer son équipe autour du projet stratégique
- Décoder et analyser le fonctionnement de son équipe

Mise en œuvre du projet et accompagnement du changement

- Identifier les enjeux d'un projet dans la mise en œuvre de la stratégie d'une entreprise
- Maîtriser les étapes dans la conception et la mise en œuvre d'un projet
- Utiliser les outils du management de projet pour sa conception et son suivi
- Accompagner les changements

Accompagnement à la conduite du projet stratégique et professionnel des participants Coaching individuel tout au long de la formation Présentation du mémoire

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation collective, en sous-groupe
Échanges d'expériences
Apports théoriques
Présentation dynamique et ludique
Documentation remise aux stagiaires :
présentation et/ou livret du contenu théorique
Diagnosics individuels et collectifs

ÉVALUATION

Un QCM ou une étude de cas par Bloc
Un dossier individuel sur une problématique
Un dossier et une soutenance collective sur un problème stratégique

JURY DE CERTIFICATION

Le jury est composé de deux personnes au minimum :
un représentant de SIFCO et un professionnel extérieur