

# Maîtriser les 7 clés du succès managérial en 14 semaines



## 14 semaines

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Le programme comporte 7 sessions pour 28 h de formation au total, à raison de 4 heures par demi-journées portant sur toutes les problématiques fondamentales du développement réussi de son entreprise.

### COMPETENCES VISEES :

Développer ses capacités de manager en maîtrisant tous les aspects de direction et d'animation d'une entreprise, d'un centre de profit, d'un département. Animer les processus stratégique et budgétaires. Savoir adapter son style de leadership et de management à la maturité de ses collaborateurs et apprendre à déléguer. Maîtriser le choix et la mise en place des outils de pilotage et d'animation.

### PUBLICS CONCERNÉS

- Chefs d'entreprise
- Top manager-Manager

### PRE-REQUIS

Dirigeant d'entreprise - Manager d'équipe - Ou amené à le devenir dans un horizon proche.

### DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Alternance de pratique et de théorie dans le cadre de l'apprentissage.
- La formation se déroule sur 14 semaines en 7 sessions de 4 heures.

### PROGRAMME

#### • **Ma raison d'être et mon diagnostic de la situation actuelle (1ère session)**

- Comprendre l'importance de clarifier ma vision, mes objectifs personnels et professionnels, mes challenges.
- Identifier mes préférences et mon niveau d'intelligence émotionnelle.
- Faire l'analyse de mes situations personnelle et professionnelle avec leurs forces et faiblesses, leurs risques et opportunités.
- Mon plan d'action avec mes priorités.

#### • **Finances et mesure de la performance (2ème session)**

- Approfondir les critères de choix des investissements.
- Les fondamentaux de la gestion d'entreprises (point mort-coûts fixes et variables).
- Mettre en place des budgets d'exploitation et de trésorerie.
- Les principes de mise en place d'un tableau de bord et des indicateurs de performance.
- L'analyse du bilan.
- Les principes de l'évaluation des performances.

#### • **Positionnement et communication (3ème session)**

- Bien se positionner en recherchant ses éléments de différenciation et ses forces.
- Définir sa Proposition Unique de Vente.
- La partager et la communiquer à l'équipe, à ses prospects et ses clients.
- Bien maîtriser sa communication et en connaître les fondamentaux.
- L'approche des profils comportementaux (individuels et d'équipe) et le fonctionnement avec les autres.

#### • **Du plan marketing au plan d'action commercial (4ème session)**

- Bien analyser son marché et ses différents segments de marché.
- Comprendre et analyser ses résultats par clients et produits.
- Faire du PAC l'outil de déploiement de la stratégie commerciale et marketing.
- Définir les objectifs commerciaux et les moyens pour les atteindre.
- Assurer la cohérence de ces objectifs avec les ventes et décider des objectifs individuels et par secteur.
- Planifier les actions.
- Tester et mesurer.

#### • **La vente (5ème session)**

- Renforcer son pouvoir de conviction et d'influence.
- Etablir des stratégies de négociation gagnantes (écoute active-argumentation-persuasion).
- La phase de préparation de la négociation.
- Comment conclure une vente.
- Le suivi des résultats et la mise en place des bons indicateurs.

#### • **La systématisation pour davantage d'efficacité (6ème session)**

- L'importance des systèmes pour créer de l'effet de levier.
- La mise en place de systèmes d'information cohérents, fiables et homogènes.
- La systématisation des tableaux de bord.
- La systématisation des opérations de distribution et de production.
- La mise en place du système de gestion des ressources humaines.

#### • **L'équipe (7ème session)**

- Définition de l'équipe performante
- La complémentarité et la symétrie et le regard sur mon équipe (Applicatif)
- Le travail en équipe (Simulation en sous groupe)
- Le rôle du leader
- Les styles managériaux situationnels (Autodiag)
- Les cinq dysfonctionnements à éviter pour disposer d'une équipe performante
- Mon plan d'action
- Clôture du programme



### INTERVENANT

Fondateur de Sésame Développement, Georges Druon se consacre depuis de nombreuses années au développement des entreprises et à la formation de dirigeants. Il a occupé des fonctions de direction dans des secteurs d'activité aussi divers que la négoce de vin, la fabrication et la distribution de cosmétiques, l'industrie métallurgique, la réservation en ligne pour les hôtels et à des postes très différents tant dans les domaines commerciaux que financiers. Il a été également entrepreneur dans la fabrication et la distribution de produits de terroir et dans l'immobilier commercial. Georges est basé en région Île-de-France.