



Piloter la stratégie et le développement d'une activité

TPE / PME / Association – secteur conseil Syntec

Formation professionnelle – 70 heures

Cette formation permet aux dirigeants, responsables et professionnels de structurer une stratégie de développement claire, opérationnelle et directement applicable à leur activité. Grâce à une approche concrète et orientée résultats, les participants développent les compétences nécessaires pour piloter la croissance, améliorer la performance et renforcer l'organisation de leur structure.

Objectifs de la formation

Cette formation a pour objectif de permettre au stagiaire de :

- Réaliser un diagnostic stratégique complet
- Identifier des opportunités de développement pertinentes
- Structurer un modèle économique viable
- Définir une stratégie adaptée à son activité
- Élaborer un plan d'action opérationnel
- Mettre en place des indicateurs de pilotage (KPI)
- Suivre la performance et ajuster la stratégie

Compétences développées

Au cours de la formation, le participant apprend à :

- Analyser le positionnement et l'environnement de son activité
- Identifier les forces, faiblesses et axes d'amélioration
- Construire une stratégie de développement cohérente
- Structurer un Business Model performant
- Définir des objectifs clairs et mesurables
- Construire des tableaux de bord et outils de pilotage
- Organiser et optimiser le fonctionnement de la structure
- Piloter la performance économique et organisationnelle

Public concerné

Cette formation s'adresse :

- Aux dirigeants de TPE / PME
- Aux responsables de structure
- Aux consultants
- Aux responsables d'activité

- Aux managers
- Aux associations employeuses
- Aux professionnels en évolution vers des fonctions stratégiques

Prérequis

- Exercer ou développer une activité professionnelle
- Disposer d'un projet réel ou d'une activité support de formation

Programme de la formation

1. Fondamentaux stratégiques

- Vision, mission et positionnement
- Analyse de l'activité
- Compréhension des enjeux stratégiques

2. Diagnostic interne

- Ressources humaines et organisation
- Analyse financière et structure de coûts
- Évaluation des outils et compétences

3. Diagnostic externe

- Analyse du marché et de la concurrence
- Étude des clients et tendances
- Outils SWOT et PESTEL

4. Définition de la stratégie

- Positionnement stratégique
- Avantage concurrentiel
- Axes de développement prioritaires

5. Construction du Business Model

- Business Model Canvas
- Proposition de valeur
- Stratégie de pricing
- Modèle économique

6. Élaboration du plan d'action

- Définition des objectifs SMART
- Roadmap stratégique
- Priorisation des actions

7. Stratégie financière

- Budget prévisionnel
- Seuil de rentabilité
- Suivi financier
- Besoins de financement

8. Management & organisation

- Structuration des équipes
- Répartition des rôles
- Processus internes
- Conduite du changement

9. Pilotage & performance

- Mise en place des KPI
- Tableaux de bord
- Analyse des résultats
- Ajustement des actions

Méthodes pédagogiques

La formation repose sur une approche concrète et professionnalisante :

- Études de cas réels
- Ateliers pratiques
- Travail sur projet réel
- Exercices opérationnels
- Accompagnement individualisé
- Mise en application directe

Livrables remis

À l'issue de la formation, le stagiaire repart avec :

- Un diagnostic stratégique complet
- Un Business Model structuré
- Un plan d'action opérationnel
- Un plan financier simplifié
- Des tableaux de pilotage et KPI

Modalités de formation

- Durée : 70 heures
- Format : Présentiel
- Formation-action orientée résultats



- Évaluation continue des compétences
- Suivi pédagogique personnalisé

Pourquoi choisir FORMACOOOL ?

- Organisme certifié QUALIOPi
- Formation orientée terrain et performance
- Approche stratégique et opérationnelle
- Accompagnement individualisé
- Formateurs expérimentés
- Outils directement applicables en entreprise

Développez des compétences commerciales solides et accédez à des opportunités professionnelles concrètes