



PROGRAMME DE FORMATION 70H

FORMACOOOL – Organisme de formation professionnelle

Siège social : 45 rue de Jouy, 92370 Chaville
SIREN : 914 123 708
SIRET : 914 123 708 00028
TVA : FR37914123708
NDA : 11922990892
UAI : 0923439N
Certification QUALIOP1 – AFNOR n°2026/116993.1

Établissement secondaire :
21 rue d'Algérie, 69001 Lyon

INTITULÉ DE LA FORMATION

Piloter la stratégie et le développement d'une activité (TPE / PME / Association – secteur conseil Syntec)

DURÉE & FORMAT

- Durée : 70 heures
- Format : Présentiel
- Rythme : 10 jours (7h/jour)
- Modalité : Formation-action (application sur projet réel)

OBJECTIF GÉNÉRAL

Permettre au bénéficiaire de concevoir, structurer et piloter une stratégie de développement opérationnelle, directement applicable à son activité, afin d'en améliorer la performance économique et organisationnelle.

Cette formation s'inscrit directement dans le développement des compétences professionnelles du bénéficiaire, en lien avec ses missions actuelles, et vise à améliorer la performance économique et organisationnelle de sa structure. Elle répond aux besoins identifiés dans le cadre de son activité professionnelle.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Réaliser un diagnostic stratégique complet (interne / externe)
- Identifier des opportunités de développement pertinentes
- Construire un modèle économique structuré et rentable
- Définir une stratégie de développement adaptée
- Élaborer un plan d'action opérationnel et chiffré
- Mettre en place des indicateurs de pilotage (KPI)
- Piloter la performance et ajuster la stratégie

PUBLIC VISÉ

- Dirigeant / Gérant
- Consultant / chargé de mission
- Responsable de structure



- Salarié en évolution vers des fonctions stratégiques

PRÉREQUIS

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

MODALITÉS D'ACCÈS

- Entretien préalable de positionnement (téléphone ou visio)
- Analyse des besoins du bénéficiaire
- Validation du projet pédagogique
- Délai d'accès : 7 à 15 jours après validation

ADAPTATION AUX BESOINS

Le contenu est personnalisé en fonction du projet du stagiaire (activité, marché, objectifs). Un diagnostic initial permet d'adapter les exercices et livrables.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

- Référent handicap disponible
- Adaptation possible des modalités (rythme, supports, organisation)
- Étude des besoins en amont

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Chaque journée est structurée comme suit :

- 3h30 apports théoriques et méthodologiques
- 3h30 mise en pratique et ateliers

Les exercices, études de cas et livrables sont réalisés à partir de la situation réelle de l'entreprise du stagiaire.

Résultat attendu :

À l'issue de la formation, le stagiaire dispose d'un plan stratégique opérationnel directement applicable dans son activité.

◆ JOUR 1 – FONDAMENTAUX STRATÉGIQUES (7H)

Objectif : Comprendre le cadre stratégique et positionner son activité

Matin :

- Introduction au management stratégique (définitions, enjeux, rôle du dirigeant)
- Identification de la vision, mission et valeurs de l'entreprise
- Analyse du positionnement actuel (offre, cible, marché)

Après-midi :

- Analyse des modèles économiques existants (comparaison sectorielle)
- Identification des typologies d'offres (produit / service / hybride)
- Atelier : cartographie détaillée de l'activité (clients, offre, valeur)

◆ JOUR 2 – DIAGNOSTIC INTERNE (7H)

Objectif : Évaluer les capacités internes de l'entreprise

- Analyse des ressources humaines (compétences, organisation, rôles)
- Analyse des ressources financières (charges, rentabilité, structure de coûts)
- Analyse des ressources techniques et outils utilisés
- Identification des compétences clés et des axes d'amélioration

Atelier : réalisation d'un diagnostic interne structuré appliqué à l'entreprise

◆ JOUR 3 – DIAGNOSTIC EXTERNE (7H)

Objectif : Analyser l'environnement et le marché

- Étude du marché (taille, évolution, tendances)
- Analyse de la concurrence (positionnement, offres, différenciation)
- Analyse des clients (besoins, comportements, attentes)
- Utilisation des outils SWOT et PESTEL

Atelier : construction d'une analyse stratégique externe complète

◆ JOUR 4 – STRATÉGIE (7H)

Objectif : Définir une orientation stratégique claire

- Identification de l'avantage concurrentiel
- Analyse des segments de clientèle
- Définition du positionnement stratégique
- Choix des axes de développement prioritaires

Atelier : formalisation d'une stratégie adaptée à l'activité

◆ JOUR 5 – BUSINESS MODEL (7H)

Objectif : Structurer un modèle économique viable

- Construction du Business Model Canvas (9 blocs)
- Définition de la proposition de valeur
- Analyse des flux de revenus et structure de coûts
- Définition de la stratégie de pricing

Atelier : élaboration du modèle économique complet

◆ JOUR 6 – PLAN D'ACTION (7H)

Objectif : Traduire la stratégie en actions concrètes

- Définition d'objectifs SMART
- Structuration d'un plan d'action opérationnel
- Priorisation des actions (court / moyen / long terme)
- Élaboration d'une roadmap stratégique

◆ JOUR 7 – STRATÉGIE FINANCIÈRE (7H)

Objectif : Assurer la viabilité financière du projet

- Construction d'un budget prévisionnel
- Calcul du seuil de rentabilité
- Identification des besoins de financement
- Mise en place d'un suivi financier

Atelier : élaboration d'un plan financier simplifié

◆ JOUR 8 – MANAGEMENT & ORGANISATION (7H)

Objectif : Structurer l'organisation et le management

- Organisation interne (répartition des rôles et responsabilités)
- Management des équipes (motivation, délégation, communication)
- Structuration des processus internes

- Conduite du changement

◆ JOUR 9 – PILOTAGE & PERFORMANCE (7H)

Objectif : Suivre et optimiser la performance

- Définition des indicateurs de performance (KPI)
- Construction de tableaux de bord
- Analyse des écarts
- Ajustement des actions

Atelier : création d'un tableau de pilotage

◆ JOUR 10 – ÉVALUATION FINALE (7H)

Objectif : Valider les compétences et finaliser le projet

- Finalisation du projet stratégique
- Présentation orale structurée
- Analyse critique et ajustements
- Validation des acquis

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 30% apports théoriques
- 50% mise en pratique
- 20% échanges et analyse

Méthodes utilisées :

- Études de cas
- Ateliers pratiques
- Travail sur projet réel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation initiale

- Questionnaire de positionnement (niveau, besoins, objectifs)
- Entretien individuel avec le formateur

Évaluations continues

- Exercices pratiques
- Études de cas

Les évaluations continues font l'objet d'une validation par le formateur et sont tracées via des supports pédagogiques et des grilles de suivi individuelles.

Évaluation finale

- Projet stratégique complet

Critères d'évaluation :

- Cohérence de la stratégie
- Pertinence du modèle économique
- Faisabilité du plan d'action
- Qualité de la présentation

INDICATEURS DE RÉSULTATS

- Taux de satisfaction $\geq 85\%$
- Taux d'atteinte des objectifs $\geq 80\%$
- Taux de réalisation $\geq 90\%$

LIVRABLES

Le stagiaire repart avec :

- Diagnostic stratégique
- Business model
- Plan d'action
- Plan financier
- Tableaux de pilotage

Chaque livrable fait l'objet :

- D'une validation par le formateur
- D'une restitution orale ou écrite
- D'une intégration dans le projet final

Les livrables constituent les preuves d'acquisition des compétences et sont conservés dans le dossier pédagogique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salle équipée (vidéoprojecteur)
- Supports PDF
- Outils (SWOT, Canvas, KPI)
- Documents numériques

SUIVI & TRAÇABILITÉ

- Feuilles d'émergence par demi-journée
- Suivi des présences
- Évaluation à chaud
- Évaluation à froid (30 jours)
- Attestation de fin de formation
- Certificat de réalisation

INTERVENANT

Formateur expert en stratégie d'entreprise :

- Expérience en conseil / gestion



- Expertise en développement d'activité
- Expérience en formation professionnelle

LIEN AVEC L'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

La formation est directement liée à l'activité du bénéficiaire et vise :

- Le développement du chiffre d'affaires
- La structuration de l'activité
- L'amélioration de la performance

IMPACT POST-FORMATION

À l'issue de la formation, le bénéficiaire met en œuvre les actions définies dans son plan stratégique.

Un suivi à froid est réalisé à 30 jours afin d'évaluer :

- La mise en application des compétences
- Les premiers résultats obtenus
- Les ajustements nécessaires

FORMACOOOL 45 RUE DE JOUY, 92370 CHAVILLE 914 123 708 R. C. S. Nanterre 01-89-48-05-28 www.formacool.fr
