

→ **Vendredi 20 novembre 2015 : CCI ARDECHE - 140 chemin St Clair - 07000 PRIVAS**

10 H 15 A 12 H 00 : CLARIFIER ET STRUCTURER SON PROJET DE DEVELOPPEMENT

Jean-Marc HAMM, **Cabinet CISTE** (Meylan), Michelle DELANNOY-MOERMAN de **l'ARDI** (Lyon) et Serge MOUTON de la **CCI de l'Ardèche** vous présenteront l'action régionale **SEMINAIRE DIRIGEANT STRATEGIE** du Plan PME en lien avec les témoignages des entreprises : GENERATION BOIS (traitement naturel des bois), SOPPREG (agroalimentaire), ALENSYS (géothermie).

Le séminaire dirigeant aborde concrètement la stratégie avec des outils d'accompagnement appropriés et des plans d'actions réalistes. **Objectif** : obtenir une vision différente de son entreprise via un projet structuré accompagné d'une feuille de route compétitive pour les mois à venir (**voir plaquette annexée**).

→ **Mardi 24 novembre 2015 : Plateforme Textile P2F - Tamaris - 07000 FLAVIAC**

M. Lionel Charpentier, Cabinet POLARISE de Chambéry, travaille depuis 20 ans comme consultant innovation au sein d'entreprises industrielles ; il intervient dans le cadre du Plan PME Rhône-Alpes et au niveau d'un réseau d'experts en plasturgie et textile.

10 H 15 / 12 H 00 : L'ECOUTE CLIENT

Indispensable dans une démarche de management de la qualité, l'écoute client est aussi une logique de reformulation du besoin. Enjeu : éviter de s'apercevoir, sur les lieux de consommation, de l'inadaptation d'un produit ou service à son marché.

12 H 30

Moment de découverte réciproque et de discussion autour d'un buffet convivial offert par la CCI de l'Ardèche

14 H 00 / 16 H 00 : LES FACTEURS DE VALEURS

Intégrer les facteurs de valeurs en début de processus d'innovation renforce la créativité et fournit des enseignements riches sur le comportement des consommateurs. C'est la satisfaction du client en plus des attentes, une façon de le fidéliser dans le cadre d'une bonne efficacité commerciale.

A cette occasion, Monsieur Patrick MASSEBEUF, Président du Groupe MASSEBEUF TEXTILES, témoignera de son approche de l'innovation via des projets collaboratifs structurants.

A retourner à : CCI ARDECHE - BP 215 - 07205 Aubenas - Fax : 04 75 33 07 07

Nom du participant :

Entreprise :

Commune :

Code NAF :Tél :Mail :

→ **Participera (réponse urgence si l'option « déjeuner » est choisie) :**

Vendredi 20 novembre : oui non

Mardi 24 novembre : **Matin** : oui non - **Repas** : oui non - **Après-midi** : oui non



PROGRAMME DE FORMATION «STRATEGIE pour Dirigeants»	Durée de la formation : 28 h Effectif : 7 à 10
<p>Objectif général : Maîtriser les processus internes de l'entreprise <i>Contrôler les axes prioritaires de développement, en cohérence avec le projet du dirigeant et le potentiel de l'entreprise</i></p> <p>Définir et positionner son modèle de stratégie entrepreneuriale ; adapter ses projets en cohérence avec cette stratégie ; se former aux outils de gestion indispensables pour leur conduite (marketing, commercial, finances, RH,...)</p> <p>Etablir son plan d'action stratégique, utiliser les outils de pilotage</p>	
<p>Méthodes et moyens : vidéoprojecteur, supports pédagogiques, retours d'expérience</p> <p>Modalités de suivi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une fiche d'émargement, signature par demi-journée collective - une attestation de formation et d'évaluation des acquis délivrée en fin de formation <p>Lieu de formation :</p>	

Séance collective 1

Approche globale de l'entreprise

Durée : 7 h

Date :

- Les enjeux d'une stratégie d'entreprise
- Les différentes démarches stratégiques
- La segmentation stratégique, les D.A.S (domaines d'activités stratégiques)
- Le positionnement d'une entreprise

Séance collective 2

Mise en œuvre d'une stratégie choisie

Durée : 7 h

Date :

- Connaissance du marché, environnement, partenariats, veille stratégique, ...
- Analyse stratégique cohérente avec son positionnement, ses D.A.S., ...
- Les outils d'analyse et de mise en œuvre (SWOT, Facteurs clés de succès, ...)
- Positionner son entreprise : choix du modèle adapté, des axes de développement

Séance collective 3

Définir et valoriser son offre

Durée : 7 h

Date :

- Définir et rédiger son Plan marketing et commercial : composantes, dimensionnement, organisation, ressources, ...
- Déployer les outils (segmentation et ciblage, prospection et méthodes de vente, argumentaires, CRM, fidélisation, ...)
- Mesurer la performance : tableaux de bord

Séance collective 4

Accompagner le changement

Durée : 7 h

Date :

- Gérer les ressources humaines, les compétences, plan de ressources, ...
- Faire adhérer toute l'entreprise au projet
- Financer son développement stratégique, le business plan, ...
- Plans d'actions individualisés

www.ardi-rhonealpes.fr