

Formation Parcours Stratégique pour les TPE-PME – 80 heures (10 jours)

« Élaborer et Piloter une Stratégie de Croissance pour les TPE-PME »

Public : Dirigeants, entrepreneurs ou responsables de TPE-PME souhaitant structurer la stratégie de leur entreprise et piloter durablement son développement.

Objectifs :

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Réaliser un diagnostic stratégique complet de leur entreprise.
 - Analyser leur marché et leur environnement concurrentiel.
 - Définir une vision, des objectifs et un positionnement stratégique clairs.
 - Élaborer un plan d'action commercial, marketing et financier.
 - Piloter la performance et mettre en œuvre leur stratégie durablement.
-

Programme Détaillé (MAJ 01/09/2025)

Module 1 : Diagnostic Stratégique de l'Entreprise (8h)

- Analyse de la situation actuelle (forces, faiblesses, ressources).
- Diagnostic interne : organisation, finances, ressources humaines.
- Diagnostic externe : marché, environnement, tendances sectorielles.
- **Atelier pratique** : Réalisation d'un diagnostic SWOT de son entreprise.

Module 2 : Analyse du Marché et de la Concurrence (8h)

- Étude du marché et segmentation de la clientèle.
- Analyse concurrentielle (benchmarking, positionnement).
- Identification des opportunités et des menaces.
- **Atelier pratique** : Cartographie de la concurrence et du marché cible.

Module 3 : Vision, Mission et Objectifs Stratégiques (8h)

- Définition de la vision et de la mission de l'entreprise.
- Fixation d'objectifs stratégiques (méthode SMART).
- Choix d'un positionnement différenciant.
- **Atelier pratique** : Rédaction de la vision stratégique de l'entreprise.

Module 4 : Stratégie Commerciale et Développement Clientèle (8h)

- Construction d'une offre commerciale adaptée.
- Stratégies d'acquisition et de fidélisation client.
- Structuration d'un plan d'action commercial.
- **Atelier pratique** : Élaboration d'un plan commercial à 12 mois.

Module 5 : Stratégie Marketing et Digitalisation (8h)

- Fondamentaux du marketing stratégique.
- Stratégie digitale (réseaux sociaux, site web, référencement).

- Outils de communication adaptés aux TPE-PME.
- **Atelier pratique** : Construction d'un plan marketing digital.

Module 6 : Gestion Financière et Pilotage de la Performance (8h)

- Lecture et analyse des documents financiers.
- Construction d'un budget prévisionnel.
- Indicateurs clés de performance (KPI) et tableaux de bord.
- **Atelier pratique** : Élaboration d'un tableau de bord de pilotage.

Module 7 : Organisation et Management des Ressources Humaines (8h)

- Structuration organisationnelle de l'entreprise.
- Management d'équipe et délégation.
- Gestion des compétences et recrutement.
- **Atelier pratique** : Construction d'un organigramme stratégique.

Module 8 : Optimisation des Processus et Productivité (8h)

- Cartographie et amélioration des processus internes.
- Outils de gestion de projet et de productivité.
- Digitalisation des processus (outils, automatisation).
- **Atelier pratique** : Optimisation d'un processus clé de l'entreprise.

Module 9 : Gestion des Risques et Financement (8h)

- Identification et gestion des risques stratégiques.
- Sources de financement (prêts, aides, subventions, levée de fonds).
- Négociation avec les partenaires financiers.
- **Atelier pratique** : Construction d'un dossier de financement.

Module 10 : Plan d'Action Stratégique et Évaluation (8h)

- **Projet final** : Formalisation du plan stratégique global de l'entreprise.
- Présentation des projets et feedbacks.
- Évaluation des compétences acquises (QCM, mise en situation).
- Clôture et remise des attestations de formation.

Méthodes mobilisées

- **Atelier pratique** : Chaque notion est immédiatement appliquée via des ateliers.
- **Supports fournis** :
 - Fiches mémo méthodologiques.
 - Modèles et outils de pilotage stratégique (SWOT, business model canvas, tableaux de bord).
- **Échanges** avec les stagiaires.
- **Apport théorique**

Évaluation

- **Réalisation d'un mini-projet** : le stagiaire sera amené à élaborer un plan stratégique complet pour son entreprise (diagnostic + objectifs + plan d'action + tableau de bord).
-

Matériel et Prérequis

- **Matériel** : Un ordinateur par apprenant, accès à Internet.
 - **Prérequis** : Diriger ou codiriger une TPE-PME, ou être en charge d'un projet stratégique. Aucune connaissance préalable spécifique n'est nécessaire pour cette formation.
 - **Ressources** : Chaque apprenant aura accès à des modèles et outils de pilotage stratégique (SWOT, business model canvas, tableaux de bord).
-

Modalités, délais d'accès et contact :

- Pour accéder à la formation, il vous suffit d'envoyer un mail à : pro.christian.eldebs@outlook.fr. Le mail doit être envoyé au plus tard une semaine avant la formation.
 - Pour toute question vous pouvez contacter le responsable formation : Christian EL DEBS, à l'adresse suivante : pro.christian.eldebs@outlook.fr
-

Tarifs :

- Le tarif pour chaque stagiaire est de 15 000€ HT.
-

Accessibilités aux personnes en situation d'handicap

- Pour toute question relative à une situation d'handicap vous pouvez contacter notre référent handicap : Christian EL DEBS, à l'adresse suivante : pro.christian.eldebs@outlook.fr. La formation sera adaptée si nécessaire.