

Bâtir une stratégie d'entreprise démarche et outils

-Référence: **MPGP-77**

-Durée: **3 Jours (21 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Maîtriser les concepts et caractéristiques de la stratégie d'entreprise
-
- Assimiler les différentes approches stratégiques
-
- Mener une analyse stratégique de l'étude au plan d'action
-
- Piloter le déploiement de ses principales orientations stratégiques
-
- Améliorer son leadership pour mobiliser ses équipes
-

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Dirigeants, cadres supérieurs, membres comité de direction.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

• .

Programme

- **Analyser le contexte de l'entreprise**
 - Impact de la mondialisation.
 - Commerce électronique et conséquences.
 - Développement durable et nouvelles priorités.
- **Construire le schéma directeur de la stratégie**
 - Définir la politique générale de l'entreprise.
 - Promouvoir la vision ou finalité de l'entreprise.
 - Déployer les objectifs stratégiques.

- **Les outils d'aide à l'analyse stratégique**
 - Utiliser les matrices PEST et SWOT.
 - Identifier les facteurs clés de succès.
 - Créer la chaîne de valeur.
 - Situer les cinq forces de Porter.
 - Construire les matrices BCG et Mac Kinsey.
 - Exercice Construire la matrice SWOT et BCG de son entreprise.

- **Réaliser votre diagnostic stratégique**
 - Analyse externe :
 - Identifier vos concurrents.
 - Evaluer l'offre et la demande du marché.
 - Etudier la dynamique concurrentielle.
 - Diagnostic interne :
 - Construire la chaîne de valeur de l'entreprise.
 - Identifier les ressources stratégiques de l'entreprise.
 - Evaluer les compétences internes et leur transfert.
 - Exercice Réaliser le diagnostic stratégique d'une entreprise donnée.

- **Cadrer les orientations stratégiques**
 - S'appuyer sur ses atouts.
 - Facteurs clés de succès : produits, clients, technologies.
 - S'appuyer sur ses avantages concurrentiels.
 - Tenir compte de ses spécificités : compétences/position sur le marché.
 - Choisir ses options stratégiques : coût, différenciation, spécialisation, diversification.
 - Définir la stratégie de croissance : interne ou externe?
 - Exercice Définir le positionnement et la stratégie de croissance d'une entreprise donnée.

- **Réaliser votre diagnostic stratégique**
 - Analyse externe :
 - Identifier vos concurrents.
 - Evaluer l'offre et la demande du marché.
 - Etudier la dynamique concurrentielle.
 - Diagnostic interne :

- Construire la chaîne de valeur de l'entreprise.
- Identifier les ressources stratégiques de l'entreprise.
- Evaluer les compétences internes et leur transfert.
- Exercice Réaliser le diagnostic stratégique d'une entreprise donnée.

- **Réaliser votre diagnostic stratégique**
 - Analyse externe :
 - Identifier vos concurrents.
 - Evaluer l'offre et la demande du marché.
 - Etudier la dynamique concurrentielle.
 - Diagnostic interne :
 - Construire la chaîne de valeur de l'entreprise.
 - Identifier les ressources stratégiques de l'entreprise.
 - Evaluer les compétences internes et leur transfert.
 - Exercice Réaliser le diagnostic stratégique d'une entreprise donnée.

- **Déployer la stratégie**
 - Identifier les conditions de réussite de la mise en oeuvre.
 - Tenir compte de la culture de l'entreprise.
 - Analyser les différentes étapes pour entretenir une dynamique opérationnelle.
 - Réussir votre déploiement.
 - Orchestrer la communication interne et externe.

- **Réaliser votre diagnostic stratégique**
 - Analyse externe :
 - Identifier vos concurrents.
 - Evaluer l'offre et la demande du marché.
 - Etudier la dynamique concurrentielle.
 - Diagnostic interne :
 - Construire la chaîne de valeur de l'entreprise.
 - Identifier les ressources stratégiques de l'entreprise.
 - Evaluer les compétences internes et leur transfert.
 - Exercice Réaliser le diagnostic stratégique d'une entreprise donnée.

- **Développer votre leadership**

Programme

- Fédérer vos équipes autour de la stratégie.
- Repérer les sources de résistance.
- Utiliser les leviers d'action.
- Détecter les talents de ses collaborateurs.
- Développer l'intelligence collective.
- E-learning après présentiel Les grands principes pour définir son projet stratégique Maîtriser l'analyse SWOT Comprendre la dynamique du marché Chaîne de valeur et avantage compétitif Mener à bien une stratégie de coût Mener à bien une stratégie de différenciation Création de valeur et stratégie



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc