

UNE SÉLECTION  
DE FORMATIONS POUR SOUTENIR  
LE DÉVELOPPEMENT  
DE VOTRE ENTREPRISE

Prépresse - Imprimerie - Sérigraphie  
Reliure-Brochure-Dorure - Routage

web to print  
total covering  
offre multicanal  
impression numérique  
marketing gestion  
entretien professionnel  
site web  
appel d'offre

**100%**  
**FORMATION**

**100%**  
**FINANCÉES**

FONDS PARITAIRE  
DE SÉCURISATION DES PARCOURS PROFESSIONNELS

AGEFOS PME

**CGM**

COMMUNICATION  
GRAPHIQUE ET  
MULTIMÉDIA

Pour plus d'informations,  
[www.agefospme-cgm.fr](http://www.agefospme-cgm.fr)



## Objectifs pédagogiques

- Acquérir les méthodes et outils d'analyse
- Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement externe (cycle de vie marché/produit, segmentation stratégique et DADS, la chaîne de valeur et les sources de création de valeur...) Utiliser les matrices d'analyse stratégique : BCG, Mc Kinsey et ADL, SWOT...)
- Prendre de la hauteur et intégrer une vision moyen long terme

## Pré requis

Etre amené à mettre en place une stratégie

## Durée

14h en discontinu  
(prévoir dans l'inter session un travail à développer dans l'entreprise avec un retour d'expérience)

### **Journée 1 :**

- Comprendre les évolutions de l'économie et les attitudes du manager en univers incertain.
- Définir un Cadre de Référence Fondamental structurant et efficace.
- Savoir-faire une analyse de l'environnement en utilisant la méthode des univers : demande, offre, influences.
- Identifier les Facteurs Clés de Succès et établir une segmentation stratégique.
- Formuler le portefeuille d'activité, décrire les DAS.
- Analyser le système entreprise pour le mettre en perspective avec l'environnement et les tendances lourdes.
- Savoir décrire l'entreprise de manière systémique, sa chaîne de la valeur et les processus de réponse.
- Formuler les compétences distinctives de l'entreprise et les confronter aux Facteurs Clés de Succès
- Construire la grille Opportunités, Menaces, Forces, Faiblesses pour développer les éléments d'attractivité et de Compétitivité.
- Construire la grille d'analyse adaptée à la logique PME (type Mac Kinsey).
- Savoir formuler la problématique stratégique, les enjeux majeurs et objectifs.

**Intersession :** instruire une première grille de diagnostic que l'on présentera en quelques diapositives.

### **Journée 2 :**

- Débriefing des travaux d'intersession, apports méthodologiques complémentaires, synthèses guidées.
- Comment mettre en œuvre une stratégie :
  - définir la vocation et le portefeuille cible à 3 ans, 5 ans,
  - décrire les compétences distinctives par DAS et par FCS que l'on veut maîtriser et fixer les objectifs à atteindre pour réussir l'objectif fondamental (ambition stratégique),
  - construire le tableau des processus clés, des processus supports et des processus de management.
  - identifier les indicateurs de veille et les axes du pilotage stratégique (lien avec la stratégie financière).
- Synthèse de fin de session : construire son plan stratégique.

## Contact

**Contact : Madame Christine MARTIN**

**Mail :** [christine.martin@groupe-ifg.fr](mailto:christine.martin@groupe-ifg.fr)

**Tél. :** 04 72 20 90 27

## Évaluation

Tests d'évaluation permettant de valider des capacités ou connaissances acquises, à mettre en place tout au long du module

Attestations de compétences



**IFG**  
Executive Education