



► ATELIERS CONSEIL :

STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

■ Vos projets

- Créer ou diversifier son activité
- Piloter et optimiser le développement de son entreprise.

■ Objectifs

Ces 4 journées de formation sont dédiées à la définition et au pilotage de sa stratégie, qu'il s'agisse d'un projet de création ou de développement d'une entreprise existante. En amont de ces actions marketing et commerciales, l'enjeu est de prioriser précisément ses axes de développement en toute connaissance des dynamiques du. IDEAL Conseils aide les entrepreneurs à :

- Appréhender les grandes questions posées par le marché
- Disposer des informations nécessaires à la définition de sa propre stratégie,
- Acquérir les méthodologies et outils pour bâtir et piloter son projet de création d'entreprise ou de développement de son entreprise.

■ Public

Personnes en reconversion professionnelle, métiers de l'immobilier et de l'expertise bâtiment, architectes, géomètres, économistes, maîtres d'œuvres, installateurs ENR, fenêtriers, chauffagistes, plombiers, artisans du bâtiment, éco-artisans...

■ Durée

1 jour de 9h00 à 17h30

■ Méthodes pédagogiques

Exposés, exercices pratiques, démonstrations, questions-réponses, échanges d'expériences, étude de cas.

■ Animateur(s)

Formateurs IDEAL qualifiés et/ou partenaires référencés

■ Dates (voir le planning des formations)

sur notre site internet www.ideal-conseils.fr

4 journées de formation au choix

Ces journées peuvent être suivies de manière indépendante.

• Définir et réussir son projet de diversification (diagnostiqueur Immobilier)

• Vendre du conseil en économie d'énergie.

• Mettre en place des outils de pilotage de son activité (tableaux de bord opérationnels).

• Monter son Business Plan pour créer son entreprise de conseil énergie (de l'idée au prévisionnel d'activité, en passant par l'étude de marché).

■ Renseignements



TÉL : 02 72 01 43 46
contact@ideal-conseils.fr



www.ideal-conseils.fr

IDEAL conseils – Formation

Enregistré sous le numéro 52440570844 auprès du préfet de la région Pays de Loire.

■ Programme et modules*
 (*susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions réglementaires)

<p>Définir et réussir son projet de diversification (1jour)</p> <p>Module I – Le marché</p> <p>Module II – Autodiagnostic d'entreprise</p> <p>Module III – Attentes clients</p> <p>Module IV – Scénarios de diversification</p> <p>Module V – Déploiement opérationnel de son projet de diversification</p>	<p>Vendre du conseil en économie d'énergie (1jour)</p> <p>Module I – Appréhender le marché</p> <p>Module II – Définir sa position sur le marché</p> <p>Module III - Définir ses prestations</p> <p>Module IV – Organisation d'entreprise</p>	<p>Tableaux de bord du manager : piloter, contrôler, décider (1jour)</p> <p>Module I – Tableaux de bord et projet de développement de son entreprise : une démarche globale</p> <p>Module II - Les clés pour des indicateurs pertinents et efficaces pour la mise en action</p> <p>Module III - Tableaux de bord</p> <p>Module IV - Décision et mise en action</p>	<p>Monter son Business Plan pour créer ou reprendre une entreprise de conseil énergie (1jour)</p> <p>Module I - L'analyse stratégique</p> <p>Module II - L'organisation de son entreprise</p> <p>Module III - Le modèle économique de son entreprise</p> <p>Module IV - Le business plan comme la résultante chiffrée de la volonté stratégique</p>
---	---	---	--

Les + de la formation

- Une approche concrète de la stratégie d'entreprise
- L'exploitation de vos propres outils et documents lors des phases d'échanges d'expérience et d'analyse de cas.
- Training sur la base d'études de cas fournis par l'animateur.