

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

Management d'unité commerciale

Objectif de la formation :

1. Faire un diagnostic stratégique de l'entreprise.
2. Etablir un lien entre cette stratégie et la nécessité de compétences sur 3 niveaux :
 - Dysfonctionnement
 - Exigences accrues pour la tenue du poste
 - Anticipation
3. Réaliser son Plan annuel de formation.

Public concerné et pré requis :

Dirigeant d'entreprise, gérant, DRH, RRH, manager, chef de service. En lien avec la stratégie d'une unité commerciale et les employés.

Pas de prérequis

Modalités techniques et pédagogiques

- La formation est réalisée à l'aide de support formateur (vidéoprojecteur, documentation, exercices...).
- Pour les stages en entreprise, prévoir une salle de formation : paperboard, vidéoprojecteur.

Suivi et évaluation

- Évaluation à partir d'une étude de cas concrète et interaction permanente entre les participants et le formateur.
- Questions / Réponses tout au long de la formation et passage
- Attestation d'assiduité et de fin stage

Modalités de déroulement

- Dates sur-mesure
 - 16 centres de formations
- Adaptation du programme en fonction du besoin du stagiaire.

Programme :

1. Faire son diagnostic stratégique
 - Définir son marché et/ou son DAS
 - Diagnostic interne :
 - Organisation
 - Forces et faiblesses
 - Objectifs
 - Diagnostic externe
 - Opportunités et menaces
 - PESTEL
 - Concurrents
2. Se positionner et adopter une stratégie générique
3. Mettre en évidence les dysfonctionnements et anticiper les besoins en compétence en adéquation avec la stratégie établie
4. Traduire les besoins en compétences en actions de formation, de recrutement, d'évolution interne.
5. Etablir son plan annuel de formation