



## Durée

2 jours



## Prérequis

Aucun



## Public visé

Les dirigeants et manager d'entreprises

## Objectifs

Ce module donne les méthodes pour évaluer votre propre Business Model au regard des demandes émergentes de vos clients ET prospects et des choix qu'ils ont dans l'offre existante.

## Méthodes

- Apport d'éléments théoriques sous forme d'exposés : un **diaporama** des éléments présentés est remis au stagiaire.
- analyse d'exemples concrets soumis par le formateur, puis application des notions par le dirigeant à son entreprise et présentation aux autres participants : un **catalogue d'outils** sera remis au stagiaire.



## Programme

### I- Identifiez l'impact d'un processus stratégique sur les performance d'une entreprise

- mettre en lumière la structure du système Stratégique
- mesurer l'impact sur les résultats des évolutions de plusieurs Business Models

### II- Auditez votre propre Business Model

- mettre à jour votre propre Business Model
- mesurer ses atouts et les problèmes à résoudre
- au regard des évolutions majeures de l'environnement (mondialisation, co-création, digitalisation, RSE), identifier quelques pistes d'évolution innovante

### III- Tirez profit des atouts de vos concurrents

- identifier les « bons concurrents » à observer
- mettre à jour les best Practices
- sélectionner les idées à retenir pour son propre Business Model

### IV- Solutionnez les insatisfactions de vos clients et prospects

- prendre connaissance des méthodologies à la portée des PME pour comprendre les processus de décision de ses clients et prospects
- Identifier les insights pour satisfaire ses clients et prospects

### V- Optimisez l'articulation des outils digitaux

- mettre en place une veille
- planifier des études clients à la portée de la structure
- organiser des comités stratégiques
- mobiliser ses partenaires externes
- l'utilisation des **RESEAUX SOCIAUX**