



CYCLE EVEREST

A partir de 6300€ nets de taxes.

6800€ avec certification

100% présentiel
Mix Learning

Public visé : Dirigeants de TPE, PME – PMI

Prérequis : Sans niveau spécifique

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

Prochaines sessions

ARRAS

SESSION 1 : du 24/01/2025 au 16/12/2025

COQUELLES

SESSION 1 : du 08/11/2024 au 13/11/2025

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Perfectionner le dirigeant en le dotant de méthodes concrètes d'analyse et d'actions, adaptées aux PME-PMI.
- L'amener à mieux analyser son environnement afin de lui permettre de définir une stratégie globale de développement, avec à la clé un plan d'action à 2-3 ans.
- La formation EVEREST s'appuie sur une pédagogie active
- L'application des apports de connaissances à sa propre entreprise
- La méthode des cas pour transposer les notions générales à des situations concrètes
- Des exercices de simulation et jeux de rôles

Les + de la formation

- Formation pratique pour maîtriser les missions du chef d'entreprise
- Accompagnement du dirigeant dans l'analyse de son environnement et la définition de sa stratégie de développement

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 07/2024

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.

 N° Vert **0 805 384 384** formationcontinue@laho-formation.fr





CYCLE EVEREST

Contenu de la formation

Phase 1 : Evaluation Apport de connaissances et diagnostic (en 5 sessions)

- Lancement / Intégration : présentation de l'entreprise et gestion du temps
- Management des ressources humaines + fiches pratiques (pilotage-relation-cadrage)
- Gestion / Finances + outils
- Démarche stratégique : Canevas stratégique et gestion de projet + SWOT
- Synthèse 1 - Objectifs commerciaux et moyens

Phase 2 : décision stratégique (RH finances commerce) en 3 sessions + 1 rendez-vous

- Être compréhensif tout en restant ferme
- Appliquer les 6 qualités du manager bienveillant
- Faire vivre la bienveillance au quotidien

Phase 3 : plan d'actions en 5 sessions

- Ma présence sur le Web examen de ma situation et propositions d'améliorations
- Plan de financement - Examen de mon plan d'actions et tableau de bord
- Rev3 - Synthèse 2 avec présentation du prévisionnel
- Mise en œuvre des outils de pilotage RH GPEC
- Soutenance du plan d'actions devant un jury de professionnels





CYCLE EVEREST

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Accompagnement et suivi individualisé
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Résultats attendus

Chaque participant sera capable

- d'élaborer et valider sa stratégie d'entreprise
- de définir sa politique marketing et commerciale
- de tirer les enseignements des indicateurs de gestion pour prendre les décisions traduisant la stratégie envisagée
- de communiquer auprès des internes et des externes afin de convaincre et d'entraîner leur adhésion et leur action

Modalités d'évaluation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

Cap Emploi, Compte Personnel de Formation (CPF),
Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO),
Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

Certifications

Certificat de compétences en entreprise (CCE)
Animer une équipe de travail

