

PROGRAMME CROISSANCECLUB



CroissanceCLUB : créer un plan de développement à 90 jours pour son entreprise.

★ 100 % de personnes satisfaites en 2024
NPS* 2024 : 9,4 ★



★ 100% des participants repartent avec un plan et des objectifs clarifiés pour le trimestre en 2024 ★

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 73 32 00447 32 auprès du préfet de la région Midi-Pyrénées.

A) Objectifs pédagogiques :

L'objectif est d'être capable de construire un programme de développement réfléchi, réaliste et portant sur les activités transversales de l'entreprise (finances, marketing & ventes, management) pour le trimestre suivant, selon les caractéristiques de l'entreprise au moment de la construction du programme.

B) Adaptations pour les personnes en situation de handicap

Des adaptations peuvent être apportées à la formation selon les besoins, en fonction des situations de handicap éventuelles des participants. Nous contacter pour vérifier les besoins spécifiques et les possibilités offertes.

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 73 32 00447 32 auprès du préfet de la région Midi-Pyrénées.

C) Programme détaillé et modalités de l'action de formation

·Module 1- L'état d'esprit du dirigeant qui réussit.

Enseignements : Comprendre les leviers du changement – Construire un mental de gagnant – Les formules du succès.

Travaux pratiques : Réflexion et échanges entre participants sur les différents concepts – Faire le bilan du trimestre précédent et identifier les éléments de posture à modifier pour atteindre ses objectifs.

·Module 2- La fixation d'objectifs et les actions à conduire pour les atteindre.

Enseignements : Apprendre à (se) fixer des objectifs SMART pour le trimestre.

Travaux pratiques : Analyse des objectifs passés – Clarification d'un but à long terme – Fixation d'objectifs pour le trimestre – Echanges entre participants sur les objectifs définis et ajustements si nécessaire.

·Module 3 : Les 6 étapes du développement de l'entreprise.

Enseignements : La maîtrise de l'activité selon 4 piliers (finalité, rentabilité, temporalité, individualité) – L'accroissement d'activité par le marketing et le commercial – La systématisation et l'effet de levier – La mobilisation de l'équipe – La synergie – Le résultat.

Travaux pratiques : Réflexion et échanges entre participants sur les différents concepts – Analyse de son activité et identification des leviers d'action.

·Module 4 : Priorisation et réalisation d'un plan trimestriel.

Enseignements : Apprendre à évaluer le temps requis et à cadencer ses actions futures.

Travaux pratiques : Sélectionner les actions à conduire pour atteindre les objectifs trimestriels – Segmenter ces actions en étapes – Evaluer le temps requis pour chaque étape – Articuler les actions dans le temps et les répartir sur un plan à 3 mois – Analyser la charge de travail prévisionnelle – Ajuster le plan si besoin, le finaliser.

·Validation des acquis : Questionnaire écrit/QCM individuel et observation du plan d'action créé.

ZENESSOR, SARL au capital de 20 000 €, 14 Chemin de la Chasse, 31770 COLOMIERS

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 73 32 00447 32 auprès du préfet de la région Midi-Pyrénées



05 18 22 20 85



contact@zenessor.fr