

La crise actuelle liée au Covid-19, ses répercussions et les profonds changements de ces dernières années exigent une réflexion constante des dirigeants sur leurs activités. En réponse, ce programme permet à l'entreprise de mener une analyse de son modèle économique et de ses axes d'évolution afin de savoir comment améliorer sa performance et se différencier de la concurrence. Il vise l'acquisition d'outils, méthodes et compétences pour emporter la préférence des clients.

Objectif

- Construire et faire évoluer son modèle économique en fonction des attentes clients
- Construire et promouvoir sa proposition de valeur auprès de son marché
- Agir sur les éléments de l'offre pour s'adapter aux clients et se démarquer des concurrents

Avantages pour l'entreprise

- Définir un positionnement adapté aux nouvelles attentes du marché
- Optimiser sa relation client et ses partenariats
- Adapter ses pratiques aux nouvelles attentes client

Personnes concernées

- Dirigeant(e) d'entreprise, associé(e), et collaborateur(rice)

Prérequis

- Pas de prérequis

Contenu de la séquence

Séance 1 en individuel :

Identification des acquis/compétences en analyse stratégique et adaptation de la séquence aux besoins du participant.

Séance 2 en collectif :

Présentation des fondamentaux et mise en œuvre opérationnelle

1. Présentation des modèles économiques et évolutions souhaitées
2. Brainstorming et définition du nouveau positionnement des entreprises (Pitch)
3. Constitution du plan d'actions

Séances de suivi en individuel et en collectif :

Mise en œuvre opérationnelle des acquis en situation de travail et échange de pratiques.

1. Aide au suivi du plan d'actions
2. Aide à la mise en œuvre des axes d'amélioration souhaités.

Modalités de la séquence

Préalable	Visionnage du webinar « Réinventer son business model dans le contexte économique actuel ? » Entretien et questionnaire d'évaluation acquis et des besoins individuels (positionnement)
Nombre de participants	3 à 10 personnes par séquence
Intervenant	Pascal HEBERT – Conseiller entreprise en stratégie CCI Nice Côte d'Azur
Méthode et outils pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Méthodes active et expérientielle • Séance de créativité • Brainstorming, world café • Apport de méthodes, remise d'un support et d'outils pour l'action
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire d'évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie • Analyse de la mise en œuvre opérationnelle et premiers résultats
Durée et dates	<ul style="list-style-type: none"> • Séance 1 : 1h00 - date à définir avec l'entreprise • Séance 2 : 7h00 (soit 1 jour) - date (voir le calendrier) Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00 • Séance 3 et plus (suivant la formule) : Individuelles : 1h30 par séance dates à définir avec l'entreprise Collectives : 3h30 dates à définir avec les entreprises
Lieux et accessibilité	<ul style="list-style-type: none"> • Séances collectives en présentiel : CCI Nice Côte d'Azur • Séances individuelles et distancielles : dans l'entreprise ou à la CCI Nice Côte d'Azur Les sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et/ou un accueil personnalisé des PMR est possible.
Tarif	Coût total de l'action : 800€HT soit 960€ TTC Tarif dégressif en cas d'inscription à d'autres séquences au choix. Se rapprocher de son OPCO ou FAF pour une éventuelle prise en charge avant inscription. La TVA appliquée sera celle en vigueur lors de la facturation
Numéro d'agrément formation	9306P001706

Renseignements & inscriptions
Pascal HEBERT - Conseiller Entreprises
Tél. : 04 92 29 43 02 - Mob. : 06 75 11 08 32
Pascal.hebert@cote-azur.cci.fr

