

**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 des séquences

#### **Séquence 1 en individuel :**

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

#### **Séquence 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

#### **Séquence 3 de suivi en individuel :**

Mise en œuvre opérationnelle des acquis en situation de travail.

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

## Modalités de la séquence

<b>Préalable</b>	Visionnage du webinar « <b>Réinventer son business model dans le contexte économique actuel ?</b> » Entretien et questionnaire d'évaluation acquis et des besoins individuels (positionnement)
<b>Nombre de participants</b>	3 à 6 personnes par séquence
<b>Intervenant</b>	<b>Pascal HEBERT</b> – Conseiller entreprise en stratégie CCI Nice Côte d'Azur
<b>Méthodes et outils pédagogiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Méthodes actives et expérientielles</li> <li>• Séance de créativité</li> <li>• Brainstorming, world café</li> <li>• Apport de méthodes, remise d'un support et d'outils pour l'action</li> </ul>
<b>Modalités d'évaluation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Questionnaire d'évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie</li> <li>• Analyse de la mise en œuvre opérationnelle et premiers résultats</li> </ul>
<b>Durée et dates</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Séquence 1 :</b> 1h00 - date à définir avec l'entreprise</li> <li>• <b>Séquence 2 :</b> 7h00 (soit 1 jour) - date (voir le calendrier) Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00</li> <li>• <b>Séquence 3 :</b> 3 RDV individuels : 2h00 par séance dates à définir avec l'entreprise</li> </ul>
<b>Lieux et accessibilité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Séances collectives en présentiel : CCI Nice Côte d'Azur</li> <li>• Séances individuelles et distancielles : dans l'entreprise ou à la CCI Nice Côte d'Azur</li> </ul> <p>Les sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et/ou un accueil personnalisé des PMR est possible.</p>
<b>Tarif</b>	<p>Coût total de l'action : 800€HT soit 960€ TTC Tarif dégressif en cas d'inscription à d'autres séquences au choix.</p> <p>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.</p>
<b>Numéro d'agrément formation</b>	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

