

EXECUTIVE STRATEGIC SOLUTIONS



FORMATIONS

CADRES



DIRIGEANTS

ES2 MANAGEMENT
PROVIDING BUSINESS MANAGERIAL AND STRATEGIC VISION



Des *formations ciblées* sur l'ensemble des axes stratégiques d'amélioration des performances des cadres et dirigeants:



- ✓ Entreprendre
- ✓ Développer la stratégie
- ✓ Piloter l'entreprise
- ✓ Leadership du dirigeant
- ✓ Performance du dirigeant
- ✓ Management commercial
- ✓ Les clés de la finance
- ✓ Perfectionnement en finance
- ✓ Excellence opérationnelle
- ✓ English for business
- ✓ Web - E - Commerce



La force d'action d'un organisme de Formation et de Conseil



É d i t o

Parier sur les compétences, un remède contre la crise?

Selon un sondage récent, 26% des dirigeants français estiment que leur entreprise est durement touchée par la crise, et 44 % qu'elle l'est modérément. Les mesures qui s'imposent pour rebondir face à la crise passent, entre autres, par la réduction des coûts, l'engagement centré sur l'innovation, l'anticipation des changements profonds de la société, et pour ce faire, développer les compétences apparaît comme la méthodologie la plus efficace. Certaines entreprises font un effort pour former leurs cadres et leurs ingénieurs. Même si



Le budget de formation fait partie de ceux qu'on a tendance à réduire en période de restriction des dépenses, certains dirigeants ont anticipé la nécessité de développer les capacités d'apprentissage permettant de réagir rapidement à des changements profonds. Un tel objectif devrait les pousser à être ambitieux et à proposer à leurs collaborateurs des enseignements fondamentaux les aidant à comprendre un environnement aux évolutions peu prévisibles. Développer la créativité, l'esprit critique et la capacité de modéliser des situations complexes au travers de formations ciblées apparaît comme une solution prépondérante pour faire face aux difficultés des marchés.

En effet face à des entreprises de plus en plus confrontées à des délocalisations, à la globalisation et aux performances technologiques incessantes, les décideurs ont besoin d'interpréter ces changements et de savoir comment construire - ou adapter - leurs **stratégies**. Par ailleurs, connaître les **outils financiers** permettant d'expliquer la pertinence de leurs décisions, va permettre aux managers de disposer de tous les arguments pour justifier leurs choix et maîtriser leur budgets. Aujourd'hui les entreprises veulent aussi se développer sur leur marché et intéresser plus de clients, avec le **Lean Management** on sait faire plus vite et moins cher tout en maîtrisant la qualité. Les managers souhaitent également améliorer la cohésion et l'ambiance qui règne au sein d'une équipe. Apprendre à connaître et à identifier le **profil émotionnel** de ses collaborateurs est une aventure à la fois passionnante et très enrichissante. C'est également ce qui va permettre d'éviter les insatisfactions et augmenter la motivation au sein d'une équipe.

Espérant vous retrouver très prochainement au cours de nos formations...



Sylvie Nakache
Responsable Formation

SOMMAIRE

ENTREPRENDRE

DirecJon générale : stratégie	6
DirecJon générale : finance.....	7
DirecJon générale : management, alignement et exécuJon	8
DirecJon générale : leadership	9

DÉVELOPPER LA STRATÉGIE

Accélérer sa croissance par le diagnoJc stratégique de son acJvité.	10
Les clés de la réussite d'une croissance externe	11
Concevoir et meUre en œuvre une stratégie	12
Implémenter avec succès la stratégie de l'entreprise	13
Le Développement Durable : une stratégie gagnante.	14

PILOTER L'ENTREPRISE

Le tableau de bord stratégique	15
Gérer une entreprise ou une business unit	16
Les business modèles gagnants	17
L'entreprise managée par projet (s)	18
Manager le changement et la complexité	19

LEADERSHIP DU DIRIGEANT

Développer son pouvoir d'influence	20
Construire une équipe de direcJon performante	21
Développer son leadership et son impact personnel.	22
Leaders : obtenir de plus hauts résultats avec ses équipes	23
Diriger, moJver, communiquer	24

PERFORMANCE DU DIRIGEANT

OpJmiser votre temps de travail pour en gagner	25
Aider son équipe à mieux gérer le stress professionnel	26
L'évaluJon et la prévenJon des risques psycho–sociaux	27
Asseoir son autorité et faire face aux situajons tendues	28
Stratégies et tacJques de négociaJon pour décideurs.	29
OpJmiser votre impact à l'oral : votre parcours sur mesure	30

MANAGEMENT COMMERCIAL

Manager la performance de la force de vente	31
Développer ses propres techniques de persuasion.....	32
S'affirmer face aux clients difficiles	33
Réussir sa négociation commerciale	34

LES CLÉS DE LA FINANCE

Finance pour dirigeants.....	35
Les clés de la finance pour les membres du comité de direction.....	36
Faire le diagnostic financier d'une business unit	37
Savoir évaluer une entreprise.....	38
Valoriser sa communication financière	39

PERFECTIONNEMENT EN FINANCE

Répondre aux attentes financières des actionnaires.....	40
Rentabilité et financement des investissements	41
Piloter la performance financière de votre entreprise	42
Business plan pour dirigeants.....	43
Les clés de la performance financière	44

EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

LEAN Management	45
LEAN Manufacturing	46
LE LEAN appliqué aux services	47
LE LEAN 6 SIGMA	48

ENGLISH FOR BUSINESS

Boost your telephone skills	49
Public speaking : the basics	50
Managing an international project	51
Boost your writing skills	52

WEB - E-COMMERCE

Le pack entrepreneur:	
le pack de démarrage site + flyers + cartes de visite	53

ENTREPRENDRE

Direction Générale : Stratégie

POUR QUI?

- ✓ Nouveaux Directeurs Généraux d'entreprise, de filiale ou de centre de profit autonome,
- ✓ Futurs Directeurs Généraux,
- ✓ Cadres dirigeants ,
- ✓ Cadres de direction, souhaitant acquérir ou meure en œuvre une ou plusieurs compétences de direction générale.



OBJECTIFS

- ✓ Donner de la hauteur à votre action de Direction Générale.
- ✓ Utiliser les outils de l'analyse stratégique et du diagnostic.
- ✓ Maîtriser et meure en application de façon individuelle les outils.

PROGRAMME

1. LES BUSINESS MODÈLES

- Orientations stratégiques à travers le choix d'un business modèle.
- Orientation client, Orientation profit
- Orientation contrôle stratégique, compétences, savoir-faire.
- Validation et conditions de fonctionnement du business modèle choisi.
- Créer de la valeur durable.
- Réinventer le Business modèle.
- Identifier les principaux critères qui font réussir le Business modèle.

2. LES OUTILS D'ANALYSES

- Segmentation des activités
- Découpage des activités en domaines d'actions stratégiques (DAS).
- Analyser le taux de croissance et le cycle de vie des DAS.
- Portefeuilles produits et positionnement stratégique
- Analyse concurrentielle, marchés cibles et positionnement.
- Les matrices d'analyse BCG, Mac Kinsey, ADL
- Analyse des tendances de l'environnement EMOFF.

3. LE DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE

- Les stratégies génériques : domination par les coûts, focalisation, différenciation, imitation, alliances
- Stratégie de repli, scénarios de rupture.
- ATRAITS de choix stratégiques

4. THÈME CHOISI ENTRE LE PARTICIPANT ET LE CONSULTANT FORMATEUR :

EXEMPLES D'APPLICATIONS TRAITÉES EN ENTREPRISE:

- Analyse du portefeuille produit.
- Validation du Business modèle.
- Revue des choix stratégiques possibles.

INFOS

Durée: 3 jours
(2 journées de formation et une journée de formation individuelle dans votre entreprise)

Tarif Inter / pers:
1495€ HT (dej. Inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ 2 journées de formation pour apprendre et une journée de formation individuelle dans votre entreprise pour meure en œuvre.
- ✓ Le nombre de participants est limité pour favoriser l'apprentissage, les échanges d'expériences et la disponibilité du consultant pour la formation individuelle en entreprise.

Délai d'accès moyen : 1 mois **Dates et lieux :** Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 **Inscriptions :** sn@es2-management.fr

ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence **Tel :** 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

ENTREPRENDRE

Direction Générale : Finance

POUR QUI?

- ✓ Nouveaux Directeurs Généraux d'entreprise, de filiale ou de centre de profit autonome,
- ✓ Futurs Directeurs Généraux,
- ✓ Cadres dirigeants ,
- ✓ Cadres de direction, souhaitant acquérir ou meure en œuvre une ou plusieurs compétences de direction générale.



OBJECTIFS

- ✓ Appréhender la logique financière.
- ✓ Dialoguer avec les partenaires financiers.
- ✓ Identifier les leviers d'actions.
- ✓ Interpréter et orienter les résultats.
- ✓ Maîtriser et meure en application de façon individuelle, dans votre entreprise, des actions relevant de la Direction Générale, dans un délai réduit.

PROGRAMME

1. LA STRUCTURE FINANCIÈRE

- Analyser la performance de la structure financière : endettement, trésorerie, fonds de roulement.
- Identifier les ratios clés et les soldes intermédiaires de gestion.
- Établir un diagnostic financier et analyser les risques.
- Les points clés de l'analyse financière.

2. LE FINANCEMENT DE LA CROISSANCE ET LA TRÉSORERIE

- Le plan annuel de trésorerie
- Les leviers pour financer une politique de croissance
- Établir un Business plan et identifier les variables clés
- Le tableau de flux de financement et l'analyse des investissements
- La dynamique entre le compte de résultat, le cash-flow et la croissance.
- Le free cash flow et la liquidité.

3. LA RENTABILITÉ DES CAPITAUX INVESTIS

- Analyse des fonds engagés et des besoins de capitaux.
- Équilibrer capitaux engagés et capitaux investis.
- Coût et niveau des capitaux investis par les actionnaires et les banquiers.
- Retour sur capitaux et rentabilité minimale.
- Création de valeur et objectifs financiers.

4. THÈME CHOISI ENTRE LE PARTICIPANT ET LE FORMATEUR :

EXEMPLES D'APPLICATIONS TRAITÉES EN ENTREPRISE:

- Analyse des comptes de l'entreprise et diagnostic.
- Business-plan tableau de bord financier.

INFOS

Durée: 3 jours
(2 journées de formation et une journée de formation individuelle dans votre entreprise)

Tarif Inter / pers:
1495€ HT (dej. Inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

✓ 2 journées de formation pour apprendre et une journée de formation individuelle dans votre entreprise pour meure en œuvre .

✓ Le nombre de participants est limité pour favoriser l'apprentissage, les échanges d'expériences et la disponibilité du consultant pour la formation individuelle en entreprise.

Délai d'accès moyen : 1 mois **Dates et lieux :** Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 **Inscriptions :** sn@es2-management.fr

ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence **Tel :** 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

Direction Générale : Management

POUR QUI?

- ✓ Nouveaux Directeurs Généraux d'entreprise, de filiale ou de centre de profit autonome,
- ✓ Futurs Directeurs Généraux,
- ✓ Cadres dirigeants ,
- ✓ Cadres de direction, souhaitant acquérir ou meure en œuvre une ou plusieurs compétences de direction générale.



OBJECTIFS

- ✓ Assurer l'alignement de la vision stratégique et la capacité d'exécution.
- ✓ Adopter un style de management favorisant la réussite.
- ✓ Déceler et faire face aux résistances

PROGRAMME

1. RÉCONCILIER VISION ET EXÉCUTION

- Aligner vision stratégique et capacité d'exécution.
- Faire du projet stratégique un projet partagé, constituer et faire travailler une équipe.
- Communiquer sur les objectifs pour susciter la confiance et obtenir l'adhésion.
- Les parties prenantes d'une bonne exécution.
- Simuler l'ambition et l'énergie des équipes.
- Déceler les talents et renforcer la cohésion.
- Assurer l'exécution par la cohérence des objectifs
- Qu'est-ce que l'alignement stratégique ?
- Aligner l'ensemble de l'entreprise pour exécuter la stratégie.
- Le contexte organisationnel et le modèle systémique
- Transformer les objectifs en plans à moyen terme et budgets opérationnels.
- Mettre en place le pilotage : tableau de bord stratégique (Balanced Scorecard).
- Suivre les performances et créer des événements.

2. ADAPTER SON STYLE DE MANAGEMENT

- Cartographie de votre style de management.
- Situer les styles de management.
- Déceler et développer les talents des collaborateurs.
- Favoriser l'exécution par votre posture managériale.
- Connaître les facteurs de réussite et d'échec.
- Analyser les différentes étapes pour entretenir une dynamique d'action.
- Déceler et faire face aux résistances.
- Prendre du recul et identifier le cadre culturel.
- Repérer les acteurs et discerner les signes.
- S'appuyer positivement sur les résistances.
- Le modèle d'interdépendance et de coopération.
- Acquérir de nouveaux regards pour accélérer le processus de changement.

3. EXEMPLES D'APPLICATIONS TRAITÉES EN ENTREPRISE

- Validation des orientations stratégiques.
- Fixer des objectifs en relation avec la stratégie.
- Manager une équipe de direction.

INFOS

Durée: 3 jours
(2 journées de formation et une journée de formation individuelle dans votre entreprise)

Tarif Inter / pers:
1495€ HT (dej. Inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ 2 journées de formation pour apprendre et une journée de formation individuelle dans votre entreprise pour meure en œuvre.
- ✓ Le nombre de participants est limité pour favoriser l'apprentissage.

ENTREPRENDRE

Direction Générale : Leadership

POUR QUI?

- ✓ Nouveaux Directeurs Généraux d'entreprise, de filiale ou de centre de profit autonome,
- ✓ Futurs Directeurs Généraux,
- ✓ Cadres dirigeants ,
- ✓ Cadres de direction, souhaitant acquérir ou mettre en œuvre une ou plusieurs compétences de direction générale.



OBJECTIFS

- ✓ Savoir exprimer sa vision et la faire partager.
- ✓ Affirmer son leadership.
- ✓ Simuler les initiatives et mettre l'entreprise en mouvement.

PROGRAMME

1. DU LEADER AU LEADERSHIP

- Ce qui est attendu d'un leader.
- Orienter, aligner, responsabiliser, inspirer.
- Identification et clarification des valeurs, bonnes pratiques.
- Savoir exprimer sa vision et savoir la partager.
- Communiquer une vision engageante pour l'organisation.
- Travailler sur les éléments fédérateurs, valeurs et représentations communes.
- Construire une vision mobilisatrice avec son équipe de direction.
- Créer les conditions favorables à la construction d'une équipe.
- Clarifier les missions et les objectifs, définir les contributions individuelles.
- Les différents niveaux de la vision.
- Vision claire et mobilisatrice.
- Conviction, ambition, valeurs et principes.

2. AFFIRMER SON LEADERSHIP

- Les différents rôles de leader.
- Crée un climat facilitant la confiance et une équipe performante.
- S'investir dans l'action.
- Savoir simuler les initiatives, responsabiliser, mettre l'entreprise en mouvement
- Adapter son mode d'intervention aux différents degrés d'autonomie.
- Passer de la délégation à la montée en pouvoir des équipes.
- Simuler le changement et repérer les résistances
- Surmonter les freins, le stress, les tensions.

3. EXEMPLES D'APPLICATIONS TRAITÉES EN ENTREPRISE

- S'affirmer dans son Comité de Direction.
- Sonder son équipe de direction, donner confiance.

INFOS

Durée: 3 jours
(2 journées de formation et une journée de formation individuelle dans votre entreprise)

Tarif Inter / pers:
1495€ HT (dej. Inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

✓ 2 journées de formation pour apprendre et une journée de formation individuelle dans votre entreprise pour mettre en œuvre.

✓ Le nombre de participants est limité pour favoriser l'apprentissage et les échanges d'expériences.

Délai d'accès moyen : 1 mois Dates et lieux : Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 Inscriptions : sn@es2-management.fr

ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence Tel : 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

DÉVELOPPER LA STRATÉGIE

Accélérer la croissance par le diagnostic stratégique

POUR QUI?

- ✓ Cadres dirigeants de PME chargés du développement stratégique d'une direction opérationnelle.
- ✓ Directeurs généraux d'entreprise, de filiale ou de Business Unit



OBJECTIFS

- ✓ Diagnostiquer la situation actuelle de l'entreprise et anticiper les évolutions.
- ✓ Analyser les rapports de force internes et externes.
- ✓ Faire évoluer le périmètre d'activité.
- ✓ Choisir et concevoir des stratégies concurrentielles appropriées pour l'entreprise.

PROGRAMME

- 1. Définir le champ stratégique de son activité**
 - L'entreprise : un portefeuille d'activités et de compétences.
 - Le concept de métier et de Business modèle.
 - Le concept de domaine d'activités stratégiques : DAS.
- 2. Ublier les oubliés de gérer bon d'un portefeuille de domaines d'activités.**
 - Élaborer les courbes de vie et d'expérience.
 - Créer la matrice de positionnement BCG.
 - Utiliser la matrice aUraits atouts Mac Kinsey.
- 3. Analyser les environnements internes et externes.**
 - Faire l'analyse concurrentielle de M. Porter : le macro environnement ; la dynamique concurrentielle ; la construction de scénarios.
 - Utiliser l'approche EMOFF : les ressources uniques ; les compétences distinctives ; la cartographie des activités.
 - Exprimer la chaîne de valeur : noyau de filière, phénomène de migration de valeur, modèle.
- 4. Choisir les stratégies concurrentielles**
 - Les stratégies génériques : prix, différenciation, focalisation.
 - Les orientations du développement stratégique : diversification liée : diversification conglomérata ; stratégie d'internationalisation ; stratégie de rupture.
 - Les modalités d'un développement stratégique : croissance interne (avantages et inconvénients) ; alliances et partenariats ; fusions et acquisitions.
 - Les facteurs de réussite de ses domaines d'activités stratégiques.
- 5. Établir la démarche d'élaboration d'un diagnostic stratégique**
 - Les thèmes abordés : portefeuille d'activités, tendances de l'environnement, forces et faiblesses de l'entreprise.
 - Les étapes et outils : définir les missions, faire l'analyse externe et interne, définir les choix stratégiques possibles, analyser les atouts, valider le choix stratégique
 - Les points clés de l'analyse.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Une formation intensive et ciblée intégrant une méthodologie et des outils concrets qui faciliteront votre démarche.
- ✓ Des conseils personnalisés des consultants experts qui accompagneront votre réflexion.

Délai d'accès moyen : 1 mois **Dates et lieux :** Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 **Inscriptions :** sn@es2-management.fr

ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence **Tel :** 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

DÉVELOPPER LA STRATÉGIE

Les clés de la réussite d'une croissance externe

POUR QUI?

- ✓ Décideurs, Directeurs généraux,
- ✓ Responsables de Business Unit.
- ✓ Chefs de projets de développement,
- ✓ Managers et cadres exécutifs impliqués.



OBJECTIFS

- ✓ Maîtriser les facteurs clés de succès de la croissance.
- ✓ Accompagner le développement et le financement de son activité.
- ✓ Analyser les cibles potentielles de croissance externe.
- ✓ Répondre aux besoins de financement.

PROGRAMME

1. CROISSANCE : LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- S'appuyer sur un Business Plan solide.
- Allier croissance et rentabilité.
- Déployer les capitaux nécessaires.
- Créer de la valeur.

2. CROISSANCE : LA RENTABILITÉ ATTENDUE

- Esimer la rentabilité : ROI, TRI.
- Analyser le seuil de rentabilité.
- Mesurer la rentabilité économique : ROCE.
- Identifier les risques encourus.

3. CROISSANCE : LE FINANCEMENT

- Mettre en place une opération de LBO.
- Apprécier les niveaux de rentabilité (TRI) exigés par les investisseurs.
- Etablir des prévisions de trésorerie : free cash-flow.

4. CROISSANCE : LES CIBLES

- Faire le diagnostic des cibles potentielles.
- Utiliser l'effet de levier et contrôler le gearing.
- Identifier et chiffrer les synergies.
- Évaluer la valeur de la cible.

INFOS

Durée:

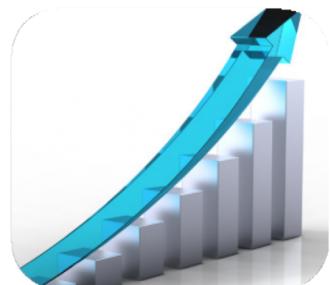
2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Des exemples concrets tirés des missions récemment effectuées par les intervenants auprès de leurs clients en matière d'évaluations et d'acquisitions.
- ✓ Des outils opérationnels mis à disposition pour : faire un Business-Plan, mener une opération de LBO...

DÉVELOPPER LA STRATÉGIE

Concevoir et mettre en œuvre une stratégie

POUR QUI?

- ✓ Dirigeants et Décideurs, équipes de direction,
- ✓ Cadres exécutifs impliqués dans l'élaboration de la stratégie.



OBJECTIFS

- ✓ Connaître et utiliser les principaux outils et méthodes d'analyse stratégique et de prospective.
- ✓ Comprendre et évaluer le contexte culturel, économique et financier de la décision stratégique.
- ✓ Intégrer ces analyses pour organiser le déploiement opérationnel de la stratégie retenue.

PROGRAMME

1. Analyser et prévoir l'impact des évolutions majeures de l'environnement sur le métier de l'entreprise

- L'accélération de la mondialisation des activités et de la compétition.
- L'entrée dans l'ère du one to one.
- Les nouveaux Business modèles.
- L'impact du commerce électronique : vers un bouleversement des canaux de vente et de distribution.
- L'entreprise citoyenne et l'entreprise écologique : le durcissement de la réglementation sur la protection des consommateurs et de l'environnement.
- Analyser son entreprise face aux évolutions de l'environnement : l'analyse SWOT.
- Analyser son entreprise face à son environnement concurrentiel : le schéma des forces de Porter.

2. Analyser le champ stratégique de l'entreprise

- Les outils : segmentation, courbes de vie et d'expérience ; les matrices stratégiques (BCG, Mc Kinsey, ADL).
- L'entreprise face à son marché : analyse concurrentielle, marchés cibles et positionnement stratégique.
- Établir le diagnostic stratégique de l'entreprise.

3. Appliquer les manœuvres stratégiques.

- Les approches traditionnelles de la stratégie : domination par les coûts, focalisation, différenciation, imitation ou alliance.
- La progression par les avantages concurrentiels : possibilités et limites.
- Stratégie de repli, scénario de rupture, démarche de substitution.
- Stratégie d'alliances de partenariats.
- Le pilotage stratégique par la création de valeur : pour les clients, les actionnaires et les salariés.
- La veille stratégique : réussir par l'anticipation.

4. Bâtir les Plans d'actions

- Le business plan résultante chiffrée de la stratégie.
- Transformer les objectifs stratégiques en plan à moyen terme, en budgets d'investissement et opérationnels.
- Valoriser les cash-flows actualisés.
- Élaborer son business plan.
- Identifier les variables clés et mesurer la rentabilité.

5. Déployer la stratégie dans l'entreprise

- Faire du projet stratégique un projet partagé : constituer et faire travailler une équipe de réflexion stratégique

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Une formation entièrement centrée sur la maîtrise des facteurs clés de succès de votre stratégie d'entreprise.
- ✓ Les études de cas, exemples et situations abordés sont issus de missions menées en entreprises.
- ✓ Un travail de synthèse sous forme d'atelier.
- ✓ Cette séquence favorise la transposition en entreprise des principaux outils d'analyse stratégique.

Délai d'accès moyen : 1 mois Dates et lieux : Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 Inscriptions : sn@es2-management.fr
ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence Tel : 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

DÉVELOPPER LA STRATÉGIE

Implémenter avec succès la stratégie d'entreprise

POUR QUI?

- ✓ Responsables de l'organisation, organisateurs.
- ✓ Chefs de projet.
- ✓ Manager



OBJECTIFS

- ✓ Mettre en place dans l'entreprise une démarche globale visant la performance.
- ✓ Recenser les audiences et objectifs des parties prenantes.
- ✓ Construire le dispositif de mise en œuvre.
- ✓ Piloter la démarche.
- ✓ Suivre les performances et rendre compte.
- ✓ Capitaliser et progresser à nouveau.

PROGRAMME

1. Connaître au mieux les besoins de la direction

- Cerner les différents aspects de la stratégie de l'entreprise.
- Connaître les audiences et objectifs des parties prenantes.
- Identifier les objectifs associés.

2. Déployer la stratégie en objectifs opérationnels

- Identifier les processus organisationnels concernés.
- Construire une structure de pilotage du projet.
- Affecter des objectifs aux différents processus, contributeurs aux objectifs globaux.

3. Piloter la démarche de mise en œuvre

- Identifier au sein des différents processus les chaînes de valeur.
- Appliquer les méthodes de réorganisation permettant de revoir les processus
- Redéfinir les rôles et missions de certains acteurs, assurer le rôle de pilote de processus dans la nouvelle organisation.
- Communiquer sur la nouvelle organisation.
- Démontrer les atouts d'une approche transversale par les processus.
- Instaurer un nouveau mode de pilotage de la performance dans l'entreprise.
- Faire adhérer les acteurs.

4. Suivre les performances et rendre compte

- Établir tous les indicateurs propres à chaque processus : de performance ou de fonctionnement.
- Définir le mode de suivi des indicateurs : responsabilités, fréquence, analyse.
- Définir un mode de réaction positive aux résultats observés.
- Rendre compte des résultats à la direction.

5. Capitaliser et progresser

- Pratiquer le benchmark interne.
- Instaurer des moments de rencontres entre responsables.
- Mettre en place un système de progrès global du système et de capitalisation des bonnes pratiques

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Formation s'appuyant sur des exemples concrets de missions de conseil.
- ✓ Cette formation s'appuiera sur des apports théoriques mais très pratiques pour une mise en œuvre immédiate.
- ✓ Alternance de séquences d'échanges, de réflexion et d'exercices.

Délai d'accès moyen : 1 mois Dates et lieux : Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 Inscriptions : sn@es2-management.fr

ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence Tel : 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

DÉVELOPPER LA STRATÉGIE

Implémenter avec succès la stratégie d'entreprise

POUR QUI?

- ✓ Responsables de l'organisation, organisateurs.
- ✓ Chefs de projet.
- ✓ Manager



OBJECTIFS

- ✓ Mettre en place dans l'entreprise une démarche globale visant la performance.
- ✓ Recenser les audiences et objectifs des parties prenantes.
- ✓ Construire le dispositif de mise en œuvre.
- ✓ Piloter la démarche.
- ✓ Suivre les performances et rendre compte.
- ✓ Capitaliser et progresser à nouveau.

PROGRAMME

1. Connaître au mieux les besoins de la direction

- Cerner les différents aspects de la stratégie de l'entreprise.
- Connaître les audiences et objectifs des parties prenantes.
- Identifier les objectifs associés.

2. Déployer la stratégie en objectifs opérationnels

- Identifier les processus organisationnels concernés.
- Construire une structure de pilotage du projet.
- Affecter des objectifs aux différents processus, contributeurs aux objectifs globaux.

3. Piloter la démarche de mise en œuvre

- Identifier au sein des différents processus les chaînes de valeur.
- Appliquer les méthodes de réorganisation permettant de revoir les processus
- Redéfinir les rôles et missions de certains acteurs, assurer le rôle de pilote de processus dans la nouvelle organisation.
- Communiquer sur la nouvelle organisation.
- Démontrer les atouts d'une approche transversale par les processus.
- Instaurer un nouveau mode de pilotage de la performance dans l'entreprise.
- Faire adhérer les acteurs.

4. Suivre les performances et rendre compte

- Établir tous les indicateurs propres à chaque processus : de performance ou de fonctionnement.
- Définir le mode de suivi des indicateurs : responsabilités, fréquence, analyse.
- Définir un mode de réaction positive aux résultats observés.
- Rendre compte des résultats à la direction.

5. Capitaliser et progresser

- Projeter le benchmark ING interne.
- Instaurer des moments de rencontres entre responsables.
- Mettre en place un système de progrès global du système et de capitalisation des bonnes pratiques

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Formation s'appuyant sur des exemples concrets de missions de conseil.
- ✓ Cette formation s'appuiera sur des apports théoriques mais très pratiques pour une mise en œuvre immédiate.
- ✓ Alternance de séquences d'échanges, de réflexion et d'exercices.

Délai d'accès moyen : 1 mois Dates et lieux : Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 Inscriptions : sn@es2-management.fr
ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence Tel : 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

DÉVELOPPER LA STRATÉGIE

Le développement durable : une stratégie gagnante

POUR QUI?

- ✓ Dirigeants,
- ✓ managers,
- ✓ cadres supérieurs,
- ✓ directeurs de projets,
- ✓ Consultants internes,
chargés de conduire une démarche de développement durable au sein leur entreprise.



OBJECTIFS

- ✓ S'approprier le concept et les enjeux du Développement Durable.
- ✓ Obtenir des éclairages méthodologiques et illustratifs pour initier ou décliner une stratégie développement durable et formaliser un plan d'actions.
- ✓ Identifier les clés de succès du déploiement auprès des équipes.

PROGRAMME

- 1. Développement Durable : concept et enjeux**
 - Présentation du concept : définitions et principes.
 - Les principaux enjeux planétaires : économiques, environnementaux, sociaux.
 - L'implication progressive des différents acteurs.
- 2. Impact sur les différentes fonctions et organisations**
 - Le Développement Durable : démarche systémique.
 - La prise en compte des parties intéressées.
 - La structure organisationnelle ;
 - Le mode de management : la charte, les valeurs à partager, responsabilisation, participation, reconnaissance... ;
 - intégration de nouvelles ressources dans les projets.
 - Les processus existants ou à développer, les fonctions impactées : les fonctions métier ; les achats ; les RH ; la communication ; l'écoute clients ; les finances ; l'environnement, etc.
 - Les tableaux de bord à mettre en place.
 - Des méthodes à développer : analyse globale de risques et prévention.
- 3. Mise en place d'une démarche Développement Durable**
 - Les étapes fondamentales d'une démarche et les zones de risques.
 - De la détermination d'une stratégie développement durable à l'élaboration de plans d'actions :
 - La charte et l'engagement ; la stratégie d'action : identification des axes majeurs ; fixation d'objectifs et planification des actions.
 - Communiquer pour rendre visibles les progrès.
 - Exemples de démarches dans différents secteurs

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Une formation intensive intégrant une méthodologie et des outils concrets qui vous aideront à formaliser votre propre démarche Développement Durable.
- ✓ Une pédagogie active faisant appel à des supports variés : films, panneaux informatifs, revues de documents, benchmark de rapports Développement Durable...

Délai d'accès moyen : 1 mois Dates et lieux : Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 Inscriptions : sn@es2-management.fr

ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence Tel : 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

Le tableau de bord stratégique

POUR QUI?

- ✓ Décideurs
 - ✓ Directeurs opérationnels
 - ✓ Managers d'équipe
 - ✓ Managers opérationnels
- d'un centre de profit ou d'une unité d'affaires.



OBJECTIFS

- ✓ Acquérir les outils de pilotage afin de construire un véritable modèle d'entreprise.
- ✓ Intégrer les principes du Balanced Score CARD.
- ✓ Repérer les tactiques de déploiement et leur méthodologie de mise en œuvre.
- ✓ Rendre cohérents le discours stratégique, les décisions et les actions quotidiennes

PROGRAMME

1. L'entreprise organisée en perspective

- Passer d'une mesure des résultats financiers au pilotage de la performance globale d'innovation et de croissance.
- Le modèle Balanced Scorecard : Les quatre perspectives pour traduire la vision et la stratégie : finance, client, processus, apprennissage collectif : quatre processus pour manager la stratégie.
- Un référentiel de tableau de bord stratégique.

2. Construire le tableau de bord stratégique

- Décliner vision, stratégie et plan d'actions.
- Rechercher les indicateurs équilibrés pertinents et cohérents avec la stratégie.
- Qualifier les indicateurs en fonction de leurs incitations à générer le progrès.

3. Mettre en œuvre le Balanced Scorecard

- Choisir une méthodologie d'intégration du Balanced Scorecard dans le système d'information de l'entreprise.
- Piloter les actions d'appropriation par les collaborateurs.

4. Mobiliser les collaborateurs à la réalisation des objectifs stratégiques

- Faire adhérer l'ensemble au modèle d'entreprise et développer les potentiels existants.
- Passer des résultats opérationnels à court terme aux acquisitions des facteurs clés de progrès : compétences, degré d'innovation, flexibilité.
- Communiquer et faire circuler les indicateurs pour que chacun contribue au succès à long terme.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Cette formation apporte la vision globale des référentiels existants permettant de procéder à un examen des indicateurs types.
- ✓ Chaque participant bénéficie d'un diagnostic personnalisé : réalisation d'une analyse critique de son tableau de bord stratégique.

Gérer une entreprise ou une business unit

POUR QUI?

Cadres exécutifs ayant une expérience du management d'activité, quelle que soit leur fonction : Commercial, Marketing, R & D, Production, Ressources Humaines, Finance.



OBJECTIFS

- ✓ S'approprier les techniques de la gestion d'entreprise par le jeu.
- ✓ Maîtriser les leviers d'actions et les contraintes d'une direction d'entreprise.
- ✓ Développer sa réactivité face à un environnement mondial instable et concurrentiel.
- ✓ Intégrer la complémentarité des fonctions et tirer le meilleur parti du travail en équipe.

PROGRAMME

1. Élaborer une stratégie, un marketing mix

- Utiliser les outils de l'analyse stratégique : matrice de position concurrentielle, effet d'expérience...
- Dosser son marketing mix : offre et accès au marché.
- Actionner les bons leviers : prix, promotions, technologie.
- Calculer un bénéfice, une variation de trésorerie, effectuer une analyse d'écart.
- Calculer un coût et un rendement de fabrication.
- Esimer les délais de recherche et développement.
- Calculer le point mort de l'activité.

2. Évaluer l'efficacité du plan d'actions par la veille concurrentielle

- Mettre en place un dispositif de veille stratégique.
- Hiérarchiser quelques facteurs clés : prime à la part de marché, poids du prix, de la technologie...
- Gérer les Ressources Humaines au plus près : carte des métiers, bilan des compétences.
- Turn-over.

3. Faire évoluer son plan d'actions en fonction de ses propres contraintes et de l'environnement externe

- Hiérarchiser les facteurs clés de compétitivité.
- Défendre une part de marché par le marketing mix.
- Adapter sa capacité de production et ses stocks.
- Choisir entre deux investissements alternatifs.
- Savoir lever des fonds au bon moment.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Cette formation est basée sur le jeu de simulation START-UP. Les participants sont placés dans la situation d'un dirigeant qui élabore la stratégie de son entreprise.
- ✓ Chaque équipe, aidée par un guide pédagogique, dirige son entreprise et prend toutes les décisions nécessaires à son développement.

Les business modèles gagnants

POUR QUI?

- ✓ Décideurs,
- ✓ Responsables de business unit,
- ✓ Membres de comité de direction,
- ✓ Cadres supérieurs,
- ✓ Managers,

impliqués dans la réussite d'une nouvelle activité.



OBJECTIFS

- ✓ Identifier les principaux critères qui font réussir un Business modèle.
- ✓ Analyser les mécanismes de création de valeur des modèles de développement et de croissance.
- ✓ Choisir le positionnement adéquat dans la chaîne de valeur.
- ✓ Créer ou réinventer son business modèle.

PROGRAMME

1. Orientation client

Les composantes d'un business modèle :

- les besoins et les priorités des clients ;
- les sources de revenus et de valeur ;
- les compétences et les savoir-faire ;
- les champs d'actions.

2. Orientation profit

Les mécanismes de valeur du business modèle :

- rentabilité des ventes ;
- croissance des résultats ;
- intensité capitalisatrice engagée ;
- capacité à maintenir un avantage concurrentiel.

3. Orientation : contrôle stratégique

Les modèles de capture de valeur :

- les solutions clients ;
- la pyramide des produits ;
- la capitalisation de la marque ;
- le leadership géographique ;
- la saturation du marché ;
- la spécialisation ;
- le low-cost;
- les modèles du e-commerce.

Orientations : compétences et savoir-faire

- Se concentrer sur la valeur.
- Créer une offre unique.
- Se focaliser sur le client final.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Étude de cas concrets de business modèles .
- ✓ Une analyse des concurrents et des priorités clients mis en œuvre .
- ✓ De nombreux exemples et expériences tirés de l'actualité des entreprises et des missions de conseil.
- ✓ Les 10 étapes d'analyse du business modèle.

PILOTER L'ENTREPRISE

L'entreprise managée par projet(s)

POUR QUI?

- ✓ Membres de comité de direction,
- ✓ Membres de comité de pilotage,
- ✓ Chefs de département.



OBJECTIFS

- ✓ Découvrir une méthode pour faire passer efficacement l'entreprise en mode projet.
- ✓ Optimiser le travail en mode projet dans les entreprises.
- ✓ Renforcer l'efficacité des équipes travaillant par projets.

PROGRAMME

1. Réaliser le diagnostic de votre management de projets

- Évaluer le résultat de vos projets : coût ; contenu ; délai.
- Découvrir les modèles d'évaluation du management de projet (OPM3, CMMI, modèles propriétaires).
- Évaluer l'efficacité de votre propre management de projet.
- Identifier les causes possibles de non performance :
- culture ; management ; organisation affichée et organisation réelle ; outils inadaptés ou mal maîtrisés.

2. Élaborer un plan d'actions innovant

- Choisir les techniques qui facilitent la conduite du changement.
- Capitaliser sur les expériences pilotes réussies.
- Choisir les activités à traiter prioritairement.

3. Définir l'organisation de l'entreprise sur le volet projets

- Les métarègles : un cadrage de niveau supérieur.
- Créer un référentiel du management par projet : processus ; règles ; décisions ; arbitrage ; escalade ; communication.
- Mettre en place un parcours professionnel projet.

4. Définir l'évaluation des contributions aux projets

- Acteurs, chefs de projets,
- chefs de service.
- Apporter de la reconnaissance à tous les intervenants.

5. Déployer l'organisation

- Le plan de formation : culture projet ; organisation ; outils.
- La structure à mettre en place pour accompagner les acteurs.
- L'évaluation du dispositif.

6. Communiquer sur le plan d'actions

- Élaborer le plan de communication du plan d'actions.
- Communiquer sur le sens de la démarche.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Cette formation est résolument axée sur la pratique : des exercices, des études de cas et travaux de groupe sont menés durant la formation.

- ✓ Vous vous approprierez une sélection des meilleurs outils pour la mise en place du management de projet dans l'entreprise.

Délai d'accès moyen : 1 mois Dates et lieux : Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 Inscriptions : sn@es2-management.fr
ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence Tel : 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

PILOTER L'ENTREPRISE

Manager le changement et la complexité

POUR QUI?

- ✓ Dirigeants,
- ✓ Décideurs
- ✓ Cadres exécutifs,
- ✓ Managers,
- ✓ Membres d'une équipe de direction.



OBJECTIFS

- ✓ Savoir faire face aux phénomènes déstabilisants liés au changement.
- ✓ Anticiper les résistances prévisibles du corps social et des équipes.
- ✓ S'insérer et insérer ses collaborateurs dans une dynamique de changement

PROGRAMME

1. Conduire le changement dans l'entreprise

- Les changements "actés" par les dirigeants : le rôle personnel des dirigeants dans l'accompagnement des changements ;
- une nécessité absolue : mesure l'entreprise sous processus.

2. Prendre du recul et appréhender le cadre culturel de l'entreprise

- Les critères propres à "la culture de l'honneur" : préjugés liés à son "état".
- Les critères propres à "la culture du contrat" : objectivité et quantification.
- Les critères propres à "la culture du consensus" : concertation et équilibre.

3. Mettre en œuvre les changements dans l'entreprise

- Changement imposé, changement intégré.
- Inscrire les objets dans une vision.
- Les indispensables relais : saisir les opportunités "d'alliance" avec l'encadrement.
- Développer sa flexibilité pour accélérer la réussite des changements.

4. Discerner les phénomènes de résistances au changement

- Devancer les "forces de rappel" : le poids des modes, des routines et des habitudes.
- Envisager le scénario du "changement imprévu" : sabotage d'un plan pourtant minulement préparé.
- Tenir compte des étapes incontournables refus, doute, critique, deuil, acceptation.

5. Surmonter les résistances

- Repérer les acteurs et adopter des stratégies d'action adaptées.
- Discerner les signes de l'acceptation et de la mise en œuvre.
- Valoriser les nouveaux "héros" et les actes "fondatrices".

6. Acquérir de nouveaux regards pour accélérer les processus de changement

- Savoir associer 4 niveaux de lecture de la réalité : les faits : l'observation descriptive ;
- le psychologique : les émotions, les pensées non dites ;
- le relationnel : les conflits ;
- l'éthique, la morale et la déontologie.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Une formation opérationnelle qui alterne études de cas, apports théoriques et échanges entre dirigeants.
- ✓ Une formation personnalisée : Le consultant accompagne les participants dans l'identification des actions de progrès immédiates pour eux-mêmes et pour leur entreprise.

Développer son pouvoir d'influence

POUR QUI?

- ✓ Dirigeants,
- ✓ Cadres dirigeants,
- ✓ Membres de comité de direction,
- ✓ Cadres supérieurs,
- ✓ Directeurs opérationnels,
- ✓ Directeurs d'activités transverses,
- ✓ Responsables de filiale ou de centre de profit.



OBJECTIFS

- ✓ Renforcer son impact personnel et son charisme.
- ✓ Faire avancer plus rapidement les projets.
- ✓ Impliquer ses interlocuteurs dans la réalisation des projets.
- ✓ Être éthique dans sa capacité à influencer.

PROGRAMME

- 1. Aller à la pêche de tous les pouvoirs à ma disposition**
 - Diagnostiquer mes propres capacités à prendre mes pouvoirs.
 - Recenser toutes les sources de pouvoirs à ma disposition.
 - Rencontrer et faire "avec" les pouvoirs de mes interlocuteurs.
- 2. Choisir ses stratégies d'influence**
 - Penser le futur pour influencer.
 - Mesurer en cohérence les finalités, buts, objectifs, arguments et actions.
 - Penser les scénarios.
- 3. S'approprier les techniques incontournables**
 - Persuader par les narrations, proverbes et métaphores.
 - Rentrer aisément dans la "bulle" des autres.
 - Valoriser pour impliquer.
 - S'approprier les théories de l'engagement.
- 4. Surmonter les manipulations et l'hospitalité**
 - Déjouer les tentatives de manipulation.
 - Influencer en milieu hostile.
 - Prendre de la distance sur ses propres tendances à manipuler ou agresser.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Vous déterminez votre style d'influence.
- ✓ Des outils de la stratégie d'influence et des techniques de persuasion au service de votre communication.
- ✓ Les approches les plus éprouvées de la communication de pointe : l'approche systémique et paradoxale, les schémas de pensée et de comportements, les stratégies d'influence indirecte.

Construire une équipe de direction performante

POUR QUI?

- ✓ Dirigeants,
- ✓ Décideurs
- ✓ Cadres exécutifs,
- ✓ Managers,
- ✓ Membres d'une équipe de direction.



OBJECTIFS

- ✓ Créer une véritable synergie au sein du comité de direction.
- ✓ Passer d'un groupe d'individus à une véritable équipe de direction et de performance.
- ✓ Décider en équipe.

PROGRAMME

- 1. Les caractéristiques d'une équipe de direction gagnante**
 - Passer de la performance à l'excellence.
 - S'accorder sur la mission de l'équipe.
 - Clarifier les liaisons fonctionnelles.
- 2. Optimiser les relations dans l'équipe de direction**
 - Donner et recevoir des feed-back de manière positive, non agressive et sans anxiété.
 - Créer la juste confiance entre les membres de l'équipe.
 - Se doter d'outils pour résoudre durablement les conflits.
- 3. Prendre des décisions en équipe**
 - Évaluer les méthodes classiques de prise de décision.
 - Impliquer et responsabiliser chacun dans les décisions.
 - Prendre des décisions qui seront appliquées et non sabotées.
- 4. Affirmer son leadership dans l'équipe**
 - Analyser ses différents rôles de leader et en souligner les qualités.
 - Accroître sa flexibilité et son influence personnelle.
 - Créer un climat facilitant l'adhésion, la responsabilisation et la confiance

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Une méthode réputée et légitimée.
- ✓ Cette formation est basée sur l'approche The Human Element® de Will Schutz. Cette approche est utilisée dans les plus grandes entreprises américaines, japonaises ou européennes. Elle confère à la dimension humaine une place prépondérante dans la réussite des organisations.

Leaders :

obtenir de plus hauts résultats avec ses équipes

POUR QUI?

- ✓ Dirigeants,
 - ✓ Décideurs
 - ✓ Cadres dirigeant,
 - ✓ Managers,
 - ✓ Membres d'une équipe de direction
- désireux de libérer le plein potentiel de leurs équipes

**OBJECTIFS**

- ✓ Maximiser la performance du leader et de son équipe en créant un lien optimal entre les objectifs de l'équipe et les priorités stratégiques de l'entreprise.
- ✓ Apprendre à connaître et à identifier le profil émotionnel de ses collaborateurs.

PROGRAMME**1. Comprendre les fondements de l'approche**

- Préciser ce qu'est "l'excellence organisationnelle".
- Découvrir le paradigme de la "personne totale".

2. Développer les bases de la confiance

- Améliorer son influence personnelle.
- Développer sa crédibilité.

3. Clarifier les buts

- Définir les vrais enjeux pour l'organisation et les équipes.
- Créer un lien puissant entre stratégie et objectifs prioritaires.

4. Aligner les quatre systèmes de la réussite

- Exécution : se concentrer sur les objectifs critiques et instaurer un processus adéquat pour les atteindre.
- Talent : développer au mieux les collaborateurs et révéler leur plein potentiel.
- Processus : aligner toutes les fonctions sur les enjeux prioritaires.
- Feed-back client : intégrer dans les décisions la perception des clients.

5. Maîtriser les trois clés de l'excellence

- Aider les équipes à mettre en œuvre tous leurs talents, toute leur passion et toutes leurs capacités.
- Établir l'accord sur les plus hauts résultats souhaités.
- Devenir une ressource pour lever les obstacles.

INFOS**Durée:**

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun

**LES PLUS**

- ✓ Une formation organisationnelle : pour une mise en pratique des compétences et des techniques nécessaires au développement de son leadership.
- ✓ Des échanges d'expérience : pour aussi apprendre des autres.

LEADERSHIP DU DIRIGEANT

Développer son leadership et son impact personnel

POUR QUI?

- ✓ Dirigeants,
- ✓ décideurs,
- ✓ membres d'équipe de direction
- ✓ cadres supérieurs,
- ✓ managers.



OBJECTIFS

- ✓ Appliquer les méthodes et maîtriser les outils pour construire sa vision de l'entreprise.
- ✓ Faire partager sa vision avec charisme auprès de l'encadrement et de l'ensemble des équipes.
- ✓ Élargir son influence et sa capacité de conviction grâce à des prises et des comportements mobilisateurs.

PROGRAMME

1. Développer ses qualités de leader

- Développer les qualités reconnues du leader : passion, intégrité, audace et encouragement.
- Ce que les collaborateurs attendent du leader : synthèse des études les plus récentes.
- Une dimension fondamentale : savoir exprimer sa vision et la faire partager.

2. Construire sa vision pour mobiliser

- Construire une vision claire et mobilisatrice
- Créer et innover :
- les techniques de créativité pour construire sa vision avec son équipe de direction.
- Travailler les différents niveaux de la vision : la conviction, l'ambition, les valeurs, les principes de management.

3. Associer son encadrement au projet

- Relier la vision aux défis que doit relever l'entreprise.
- Passer de la vision aux plans d'actions pour traduire les ambitions en performances.

4. Communiquer sa vision avec charisme

- Du projet partagé à la réalité d'entreprise : comment mobiliser le personnel et l'impliquer dans la construction de la vision.
- De la réalité au suivi dans le temps, savoir faire vivre la vision : les moments de vérité, les événements, les hommes marquants, les grands symboles.

5. Prendre en compte les freins, les tensions

- Répondre aux contradicteurs
- Surmonter les freins, le stress, les tensions.
- S'appuyer sur les éléments moteurs.
- Savoir gérer les phénomènes classiques de résistance.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Formation très pratique et intensive.
- ✓ La pédagogie alterne apports méthodologiques et interactions des participants.
- ✓ Une originalité : aborder conjointement la vision et sa déclinaison pour travailler ensuite sa capacité de conviction et obtenir l'adhésion des équipes.

LEADERSHIP DU DIRIGEANT

Diriger, Motiver, Communiquer

POUR QUI?

- ✓ Dirigeants,
- ✓ décideurs,
- ✓ membres de comité de direction,
- ✓ cadres supérieurs,
- ✓ directeurs opérationnels,
- ✓ directeurs d'activités transverses,
- ✓ responsables de filiale ou de centre de profit.



OBJECTIFS

- ✓ Développer son style de management pour animer efficacement une entreprise ou une entreprise.
- ✓ Motiver son équipe.
- ✓ Mobiliser les équipes sur des projets motivants.
- ✓ Communiquer efficacement auprès de l'entreprise.

PROGRAMME

1. Développer son style de management

- Diagnostiquer son style de management.
- Anticiper les réactions des autres à son égard.
- Développer ses points forts et compenser ses limites.
- Déterminer les actions à mettre en œuvre.
- Gérer son image : image de soi et image perçue.

2. Animer l'entreprise au quotidien

- Fixer des objectifs en déclinant ceux de l'entreprise.
- Développer les talents de ses collaborateurs, manager par les compétences.
- Adapter son mode d'intervention aux différents degrés d'autonomie.
- Passer de la délégation à la montée en pouvoir des équipes.

3. Fédérer et mobiliser son équipe de direction

- Créer les conditions favorables à la construction d'une équipe.
- Clarifier les missions et les objectifs, définir les contributions individuelles.
- Écouter et susciter la participation.
- Développer la confiance, construire la coopération.
- Travailler sur les éléments fédérateurs : vision, stratégie, valeurs et représentations communes.
- Résoudre les conflits, désamorcer les jeux de pouvoir.

4. Communiquer, informer et motiver

- Communiquer avec l'ensemble du personnel : créer des événements, utiliser des techniques adaptées.
- Maîtriser les situations d'entrejet et de travail en groupe par une bonne affirmation de soi.
- Désamorcer les situations difficiles : comportements efficaces, anticiper les objections.
- Mettre en valeur les performances collectives et les réussites.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Formation dont la pédagogie intègre méthodes, conseils pratiques et outils pour une meilleure efficacité.
- ✓ Une formation rythmée par le partage d'expérience.
- ✓ Le profil des participants et l'animação du consultant favorisent la richesse des échanges. Des solutions personnalisées .

Délai d'accès moyen : 1 mois Dates et lieux : Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 Inscriptions : sn@es2-management.fr

ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence Tel : 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

PERFORMANCE DU DIRIGEANT

Optimiser votre temps de travail pour en gagner

POUR QUI?

- ✓ Dirigeants,
- ✓ décideurs,
- ✓ membres d'équipe de direction,
- ✓ cadres supérieurs,

toute personne disposant d'une marge de manœuvre sur son organisation temporelle.



OBJECTIFS

- ✓ Arrêter de subir le temps.
- ✓ Être plus à l'aise et plus efficace dans votre vie professionnelle.
- ✓ Mieux gérer votre trajectoire professionnelle sans sacrifier votre vie personnelle.
- ✓ Savoir coopérer avec des personnes ayant d'autres conceptions du temps : métiers, pays, âge, éducation...

PROGRAMME

- 1. Devenir le stratège de son temps**
 - Diagnostiquer le bon moment pour augmenter l'efficience de ses actions.
 - Tenir compte des variables du temps pour choisir le moment opportun.
 - S'affranchir des "bénéfices secondaires à mal gérer son temps".

- 2. Être proactif pour aller à l'essentiel et traiter les priorités**
 - Aller à l'essentiel, traiter les priorités et trier les urgences.
 - Accroître son efficience professionnelle en optimisant le coût efficacité/stress.
 - Passer d'un mode réactif et fébrile à un mode proactif et serein.
 - Avoir la "pêche" dans un contexte de travail intensif.
 - Trouver un équilibre satisfaisant entre vie professionnelle et vie personnelle

- 3. Être performant dans un univers de travail multiculturel**
 - Outils pour être lucide sur sa propre relation au temps.
 - Coopérer efficacement avec des personnes adoptant d'autres conceptions temporelles que soi.
 - Faire preuve d'intelligence multiculturelle : reconnaître et s'adapter au temps des autres tout en conservant sa propre identité.
 - Intégrer les spécificités d'un contexte intergénérationnel.
 - Être efficace en mode asynchrone.

- 4. Mieux s'organiser et mieux anticiper avec les techniques et oublier**
 - Méthodes d'organisation dans un univers hyper rapide

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Devenir maître de votre temps et stratégique de votre organisation personnelle.
- ✓ Développer une meilleure efficacité professionnelle et plus de bien-être personnel.
- ✓ Profiter de plus de confort, plus de sérénité et moins de stress.
- ✓ Optimiser la gestion du temps des collaborateurs.

Aider son équipe à mieux gérer le stress

POUR QUI?

- ✓ Managers,
- ✓ chefs de projet,
- ✓ Responsables hiérarchiques,

confrontés aux pressions et souhaitant aider leurs équipes à gérer leur stress par des méthodes pratiques applicables à leur quotidien professionnel.



OBJECTIFS

- ✓ Distinguer les facteurs organisationnels et personnels de stress.
- ✓ Reconnaître les personnes sous ou sur stressées.
- ✓ Identifier sa contribution au stress en tant que manager de l'équipe.
- ✓ Adapter le style de management en fonction des situations.
- ✓ Mettre en place des outils pour aider à gérer le stress.

PROGRAMME

1. Distinguer stress personnel et stress professionnel

- Les différents types de facteurs de stress : personnels et organisationnels.
- Les sources de stress professionnelles les plus courantes.
- Les sources de stress personnelles.
- Distinguer personnes stressées et personnalités difficiles.

2. Prendre en compte ses niveaux d'exigences personnelles.

- Évaluer sa relation au temps.
- Mesurer sa relation à la qualité (toujours plus ?).
- Comprendre ses réactions en fonction de sa personnalité : quelle pression j'apprécie, laquelle je répercute.

3. Adapter son style de management

- Diagnostiquer sa capacité à déléguer en fonction des situations.
- Aider ses collaborateurs à accroître leur autonomie.
- Communiquer les informations.
- Accompagner dans les phases de changement.

4. Développer la confiance en l'autre

- Les signes de reconnaissances pour mobiliser les ressources.
- 5. Apprendre à se détendre
- Pratiquer des techniques simples de relaxation

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Un investissement pour durer : cette formation à la gestion du stress est suffisamment longue et compacte pour mettre en œuvre ses propres solutions de management dans une volonté d'efficacité.
- ✓ Une pédagogie complète : bilan managérial, bilan personnel, et exercices pratiques alternent avec des apports méthodologiques.

Délai d'accès moyen : 1 mois Dates et lieux : Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 Inscriptions : sn@es2-management.fr
ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence Tel : 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73, notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

PERFORMANCE DU DIRIGEANT

L'évaluation et la prévention des Risques Psycho-sociaux

POUR QUI?

- ✓ Ressources humaines,
- ✓ membres du C.H.S.C.T.,
- ✓ manager,
- ✓ préveteurs...

Tout professionnel qui, de par sa fonction, est susceptible d'être alerté sur des problèmes liés à la souffrance au travail.

PROGRAMME

1 -La santé au travail

- Présentation de données épidémiologiques sur la santé des travailleurs.
- Aspects réglementaires en matière de santé au travail.
- Les données socio-économiques.

2 -Les risques psychosociaux (RPS)

- Stress et usure professionnelle (Burn out syndrom)
- Incivilités, agressivité, violence et conflits
- Problèmes additifs.
- Harcèlement moral.

3 -Les facteurs de risque et les facteurs de protection

- Facteurs individuels et collectifs.
- Facteurs organisationnels :
organisation du travail, modes de management ...
- Souffrance social.

4 -Analyse systémique de l'équilibre psychosocial d'une organisation

- Les relations interpersonnelles.
- Problèmes professionnels, Organisation et Management.
- Bien-être individuel en situation de travail.
- Perception de l'image de l'entreprise par les salariés.

5 -Prévention et gestion des Risques Psychosociaux

- Présentation des méthodes et outils d'intervention au niveau individuel, groupal et organisationnel.
- Développer un observatoire stratégique médico-psychosocial et élaborer une cartographie des RPS.
- Le rôle de l'évaluation dans la prévention des RPS.
- Identifier le réseau et les personnes ressources.
- Développer la prévention psychosociale.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



OBJECTIFS

Acquérir des connaissances qui permettent de :

- ✓ Comprendre les différentes formes de souffrance au travail, aussi bien en termes de facteurs de risques que de conséquences au plan individuel et collectif.
- ✓ Orienter et développer des actions préventives, dans une approche pluridisciplinaire médicale, psychologique, sociale et organisationnelle.

LES PLUS

- ✓ Apports théoriques,
- ✓ Illustrations à partir d'exemples concrets,
- ✓ Analyses de situations proposées par les participants,
- ✓ Un support pédagogique est remis aux participants.
- ✓ Animation par des spécialistes en évaluation et prévention des risques psychosociaux

ASSEOIR SON AUTORITÉ ET FAIRE FACE AUX SITUATIONS TENDUES

POUR QUI?

- ✓ Décideurs et cadres supérieurs qui participent à une équipe de direction.
- ✓ Directeurs opérationnels, directeurs de projet, directeurs d'activités transverses.



OBJECTIFS

- ✓ Assoir naturellement son autorité.
- ✓ Traiter les désaccords avec diplomatie.
- ✓ Trouver de nouveaux leviers pour s'affirmer sans fuir, ni agresser, ni manipuler.
- ✓ Faire face aux comportements gênants des autres.
- ✓ Gérer les tensions et sortir des conflits.

PROGRAMME

- 1. Développer un style relationnel efficace en situation de tension**
 - Anticiper les réactions de ses interlocuteurs.
 - Repérer ses points forts et ses comportements "à risque".
 - Affronter efficacement les situations difficiles.
- 2. Déetecter et gérer les comportements gênants**
 - Ceux qui fuient et se soumettent : l'adhésion de façade.
 - Ceux qui autorisent ou exercent un chantage : comment désamorcer l'agressivité ?
 - Ceux qui "sous-entendent" et manipulent : savoir éviter le piège de la "contre-manipulation".
- 3. Développer un langage "assertif" pour s'affirmer et gérer les situations de tension**
 - Oser demander et savoir dire non.
 - Déjouer les tentatives de déstabilisation.
 - Gérer les sous-entendus.
 - Gérer les tensions.
- 4. Transformer les critiques justifiées en informations utiles**
 - Transformer les critiques en pistes de progrès.
 - Proposer et faire proposer des solutions.
 - Mettre en évidence les conséquences positives d'une décision, d'un changement pour faire adhérer.
 - Exprimer de manière acceptable ce qui ne va pas.
 - Ne pas laisser de tensions s'accumuler : régler efficacement les problèmes.
- 5. Gérer les situations conflictuelles**
 - Identifier les causes "objectives", "politiques" et "psychologiques" d'un conflit.
 - Éviter l'escalade en utilisant les modes de communication adaptés.
 - Oser montrer et exprimer ses sentiments.
 - Piloter la désescalade et sortir des conflits.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Un expert en management pour vous accompagner. Les participants travaillent sur leur situation d'entreprise,
- ✓ Le consultant aide à modéliser les solutions en les complétant par des apports méthodologiques.

PERFORMANCE DU DIRIGEANT

STRATÉGIES ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION POUR DÉCIDEURS

POUR QUI?

- ✓ Dirigeants,
 - ✓ cadres dirigeants,
 - ✓ cadres supérieurs,
 - ✓ manager,
- appartenant à une équipe de direction.



OBJECTIFS

- Apporter aux participants :
- ✓ une vision claire des stratégies et tactiques les plus efficaces dans les différents types de négociation,
 - ✓ un ensemble cohérent de méthodes et d'outils pour faciliter la préparation et la conduite de négociations à fort enjeu,
 - ✓ les réflexes indispensables à la conclusion d'accords durables et profitables.

PROGRAMME

1. Renforcer son pouvoir de conviction et d'influence

- L'écoute active en négociation : comment la pratiquer, pourquoi l'utiliser ?
- L'argumentation : les méthodes classiques d'argumentation, leurs avantages et limites.
- Les moments clés pour argumenter.
- La construction d'un argument et d'un argumentaire.
- Les techniques des experts de la persuasion : pourquoi et comment réussissent-ils ?

2. Établir des stratégies gagnantes

- Les grandes stratégies de négociation.
- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoirs avec la matrice des ressources.
- Décoder le langage de la négociation :
- les 6 curseurs du pouvoir.
- Comment les faire bouger à son avantage ?
- Pouvoir exprimé, pouvoir réel, pouvoir perçu : évaluer le rapport de forces pour le maîtriser.
- Stratégie intégrative ou distributive :
- comment choisir, dans quel objectif, pour quel résultat ?

3. Point essentiel de la réussite d'une négociation : la phase de préparation

- Objectifs, points limites, niveaux d'exigence : comment préparer sa négociation ?
- Le niveau d'exigence initiale : évaluation et utilisation.
- Élaborer le couple argument/exigence initiale :
- savoir le manier pour rester maître du jeu.
- Bien définir les rôles dans une négociation à plusieurs.

4. Conclure des accords profitables

- Obtenir une contrepartie à chaque concession :
- une méthode en 3 étapes.
- Savoir orienter les demandes de l'interlocuteur vers des concessions moins coûteuses ou non récurrentes.
- Les principaux pièges pour mieux les déjouer.
- Comment sortir des situations d'impasse ?
- De la guerre de positions à la recherche des intérêts : les clés pour débloquer une situation.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Une formation de référence pour les dirigeants devant mener des négociations à forts enjeux.
- ✓ Des méthodes et outils concrets sur la négociation et les leviers d'influence qui permettent une mise en œuvre immédiate.
- ✓ Une pédagogie personnalisée. Les participants travaillent sur leurs propres cas de négociation et bénéficient des conseils du consultant.

Optimiser votre impact à l'oral

POUR QUI?

- ✓ Dirigeants,
- ✓ cadres dirigeants,
- ✓ directeurs ,
- ✓ managers d'enJté,
- amenés à prendre la parole en public.

**OBJECTIFS**

- ✓ Repérer ses atouts et points faibles : atelier "DiagnosJc et grand oral".
- ✓ Valoriser son image de communicant et affirmer son style : atelier "Style et aÂtude".
- ✓ Structurer un message synthéJque et percutant : atelier "StructuraJon et méthode".
- ✓ Gagner en assurance dans ses intervenJons : atelier "Coaching vidéo".
- ✓ Harmoniser discours, comportement et image : atelier "Voix et dicJon".

PROGRAMME**1. Évaluer ses moyens personnels d'expression :**

- Renforcer ses atouts et travailler ses points faibles
- Etablir votre check-up personnalisé.
- Valoriser vos atouts et vos talents cachés.
- DiagnosJquer vos pistes d'amélioraJn.
- Dans l'atelier "DiagnosJc et grand oral", l'animateur vous apporte ses recommandaJons pour passer dans les différents ateliers.

2. Valoriser son image de communicant et affirmer son style

- Décoder votre image émise, perçue et vécue.
- Trouver et affirmer votre style, son allure et sa personnalité.
- Quelles couleurs, quelles formes, quelles maJères ? Utiliser les aÂtudes privilégiées.
- L'atelier "Style et aÂtude" vous apporte des repères pour préciser votre image et affiner votre style.

3. Rendre son message percutant

- Choisir l'objecJf juste et garder le cap.
- Comprendre le contexte, l'environnement, maîtriser les enjeux.
- Adopter le style, le plan et la sémanJque adaptée.
- Conclure avec efficacité.
- Dans l'atelier "StructuraJon et méthode", vous préparez vos prestaJons grâce aux méthodes des professionnels de la communicaJon en public.

4. Gagner en assurance dans ses intervenJons

- Réguler son émoJon avant et dans l'acJon.
- Prendre toute sa place. Mobiliser son énergie.
- Dans L'atelier "Coaching vidéo", vous utilisez et vous vous appropriez les moyens de gérer votre émoJon et de développer votre présence.

5. Faire de sa voix un atout majeur

- Prendre conscience de son "capital voix" et découvrir toutes ses possibilités.
- Élargir sa paleUe d'expression orale.
- Dans l'atelier "Voix et dicJon", vous expérimentez les techniques vocales et les exercices de dicJon pour élargir votre paleUe et développer toute votre aura.

INFOS**Durée:**

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun

**LES PLUS**

- ✓ En 2 jours, vous aurez un panorama de toutes les faceUes de la communicaJon en public.
- ✓ Une formaJon totalement individualisée : vous passez par 5 ateliers différents et bénéficiiez de préconisaJons personnelles.
- ✓ Un passeport image personnalisé et un DVD vous sont remis pour conJuier à vous améliorer

Manager, animer, motiver les forces de vente

Les 5 pratiques gagnantes du manager commercial

POUR QUI?

- ✓ Chef des ventes,
- ✓ animateur de réseaux,
- ✓ manager d'équipe de vendeurs, de délégés, de technico-commercial, de télévendeurs.
- ✓ Directeur d'agence commerciale, responsable d'équipe de vente.



OBJECTIFS

- ✓ Renforcer son efficacité de manager commercial au quotidien.
- ✓ Stimuler la motivation de chacun de ses collaborateurs.
- ✓ Créer et renforcer l'esprit d'équipe.
- ✓ Concevoir et animer des réunions motivantes.
- ✓ Traiter les cas difficiles en management.
- ✓ Développer la motivation de son équipe à travers les actes-clés du management des commerciaux

PROGRAMME

1. S'affirmer en tant que manager de sa force de vente

- Clarifier son rôle et sa mission : pour quoi suis-je payé ?
- Les compétences clés du manager commercial :
- "Où sont mes forces ? ; "Où sont mes points de progrès ? »
- Identifier son style de management :
- "Comment suis-je perçu par mes vendeurs ? »

2. Adapter son management aux commerciaux et à leurs résultats

- Clarifier les objectifs commerciaux :
- "Quelles sont les compétences pour les atteindre ?
- "Identifier le profil de chaque vendeur :
- "Est-il compétent ? ; "Est-il motivé ? »
- Adapter son style de management :
- Quand être directif ? Participatif ? Persuasif ?
- Réaliser un diagnostic de son équipe avec le TAM (Tableau d'Analyse du Manager) :
- "Quelles sont les forces et les faiblesses de mon équipe ? »
- Réagir face à des résultats insuffisants :
- "Encouragement ou directivité ? »

3. Motiver ses vendeurs au quotidien

- Les fondamentaux de l'implication :
- "Qu'est-ce qui motive ses vendeurs ? »
- Répondre au besoin de reconnaissance :
- "Comment féliciter, encourager sans "en faire trop" ? »
- Répondre au besoin de "dépassement de soi" :
- "Comment faire accepter des objectifs ambitieux ? »
- Répondre au besoin de stimulation individuelle et collective :
- "Comment casser la routine ? »

4. Réussir des réunions commerciales mobilisatrices

- Comment varier les méthodes d'animação ?
- Animer avec aisance et plaisir :
- "Comment capter l'attention, faire participer, susciter adhésion et action".

5. Préserver la mobilité du vendeur dans les situations difficiles

- Utiliser les techniques d'assertivité pour recadrer le vendeur sans "casser" la relation avec lui.
- "Quels sont les registres de communication efficaces ? »
- Intégrer les émotions dans le travail : comment s'appuyer sur l'expression des émotions pour résoudre les conflits ?
- Réagir face à des résultats insuffisants :
- "Comment s'affirmer avec souplesse ? »
- Imposer procédures, décisions impopulaires

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Formation intégrale : jeux de rôle vidéo, mises en situations, films de démonstration, entraînements pratiques.

- ✓ Format mixte : 3 jours de formation en salle favorisant échanges et les mises en situation

Développer sa flexibilité relationnelle et son impact personnel

POUR QUI?

- ✓ Manager,
- ✓ manager opérationnel,
- ✓ cadre,
- ✓ chef de projet,
- ✓ responsable d'équipe,
- ✓ directeur.



OBJECTIFS

- ✓ Développer sa flexibilité personnelle et relationnelle pour accroître son impact auprès de ses interlocuteurs.
- ✓ Influencer de manière constructive.
- ✓ Accroître son impact sur les autres.
- ✓ Mieux gérer ses émotions.

PROGRAMME

- 1. Créer la relation juste :**
 - "la synchronisation non verbale" Entrer en contact. Rester en phase
- 2. S'intéresser aux ressentis émotionnels :**
 - "la calibration" Observer en finesse l'interlocuteur.
 - Prendre en compte ses ressentis.
- 3. S'adapter aux perceptions de l'autre :**
 - "le Vakoo" Entendre les registres sensoriels préférés.
 - Communiquer dans les mêmes registres.
- 4. Ajuster sa communication verbale :**
 - "la synchronisation verbale"
 - Écouter le rythme de la communication.
 - Communiquer sur le bon rythme.
- 5. Bien comprendre son interlocuteur :**
 - "l'écoute active" Écouter en silence.
 - Reformuler pour relancer.
 - Résumer pour valider.
- 6. Poser les questions pertinentes avec "le modèle métaphorique" :**
 - Repérer les imprécisions de langage.
 - Faire clarifier les généralités. Confronter les incohérences.
- 7. Présenter ses idées en souplesse :**
 - "le recadrage"
 - Transformer en positif une expérience négative.
 - S'adapter au cadre de référence de son interlocuteur.
- 8. Construire ses scénarios de réussite :**
 - "la stratégie d'objectif"
 - Transformer un problème en objectif.
 - Se mouvoir pour atteindre l'objectif.
- 9. Élaborer ses projets avec cohérence :**
 - "les niveaux logiques"
 - Choisir ses objectifs dans une perspective long terme.
 - Concilier valeurs personnelles et objectifs professionnels.
 - Construire une vision de soi à long terme.
- 10. Se préparer pour réussir :**
 - "la visualisation" Imaginer sa réussite.
 - Visualiser le résultat final.
- 11. Mobiliser son énergie :**
 - "l'ancre des ressources"
 - Choisir les ressources personnelles internes adaptées aux objectifs.
 - Mettre en place ses propres réflexes pour mobiliser la ressource souhaitée.
- 12. Gérer les ressentis désagréables :**
 - "la dissociation simple"
 - Maîtriser ses émotions limitantes. Éliminer les stress inutiles.
 - dans la relation.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Une formation personnalisée : chaque participant définit ses propres objectifs de développement. Avant la formation, chacun reçoit une fiche d'analyse où il indique ses besoins.
- ✓ Cette formation vise l'excellence en 12 ouvertures pour 12 compétences indispensables et complémentaires

Délai d'accès moyen : 1 mois **Dates et lieux :** Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 **Inscriptions :** sn@es2-management.fr
ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence **Tel :** 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73, notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

S'affirmer face aux clients difficiles

POUR QUI?

- ✓ Commercial,
- ✓ technico-commercial,
- ✓ manager,
- ✓ cadre opérationnel
- ✓ personne engagée dans la relation client.



OBJECTIFS

- ✓ Identifier avec lucidité ses comportements efficaces ou inadaptés dans les situations de face-à-face et au téléphone.
- ✓ Désamorcer les comportements difficiles.
- ✓ Réussir à gérer les désaccords avec diplomatie.
- ✓ Surmonter les conflits de façon constructive.
- ✓ Accroître confiance en soi et charisme.
- ✓ S'entraîner pour développer de véritables réflexes d'affirmation de soi.

PROGRAMME

- 1. Connaître et évaluer ses réactions dans les relations commerciales**
 - Évaluer son niveau d'assurance.
 - Repérer les 3 comportements inefficaces : passivité ; agressivité ; manipulation.
 - Déterminer les principes clés de l'affirmation de soi.
- 2. Réagir aux comportements passifs, agressifs et manipulateurs des clients**
 - Connaître les "4 dragons" de la passivité, les parades appropriées.
 - Faire face à l'agressivité de certains clients.
 - Désamorcer les tentatives de manipulation.
- 3. Oser s'affirmer sereinement face aux clients**
 - S'appuyer sur la méthode DESC pour exprimer une critique ou répondre à une objection.
 - Oser demander et "vendre" certaines conditions.
 - Dire "non" quand c'est nécessaire et rendre le refus acceptable par le client.
- 4. Gérer les critiques des clients et surmonter les conflits**
 - Repérer et traiter les 4 sources de conflits : faits ; méthodes ; objets ; valeurs.
 - Lever les blocages et sortir des conflits.
 - Encourager la critique constructive et l'utiliser comme information pertinente.
 - Construire ensemble une solution acceptable pour le client et pour l'entreprise.
- 5. Développer sa confiance en soi**
 - Reconnaître ses propres qualités et celles des autres.
 - Apprendre à "recharger ses batteries".

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Optimiser sa communication : transformer la maîtrise de méthodes clés en véritables réflexes, grâce aux conseils personnalisés durant le stage.
- ✓ Autodiagnostic, identification de vos atouts et points de progrès, plan d'actions efficace.
- ✓ Documentation remise sur clé USB au participant - contenus et méthode de référence, fiches pratiques.

Délai d'accès moyen : 1 mois Dates et lieux : Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 Inscriptions : sn@es2-management.fr

ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence Tel : 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

Réussir sa négociation commerciale

POUR QUI?

- ✓ Cadre opérationnel,
- ✓ cadre fonctionnel,
- ✓ manager,
- ✓ chef de projet,
- manager vivant au quotidien des situations de négociation interne et externe



OBJECTIFS

- ✓ Identifier ses points forts et ses points d'amélioration en situation de négociation.
- ✓ Préparer ses négociations avec efficacité.
- ✓ Mener ses négociations avec aisance et aboutir à une conclusion.
- ✓ Mieux gérer les pressions et les pièges de la négociation et sortir des situations tendues.
- ✓ Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation.

PROGRAMME

- 1. Mieux connaître son style de négociation pour être plus flexible**
 - Maîtriser les aspects psychologiques d'une relation de négociation.
 - Repérer son style de négociation pour gagner en flexibilité.
 - Partager l'autodiagnostic de ses pratiques.
 - Envisager la négociation comme un processus d'adaptation et de différenciation.
 - Cerner ses comportements en négociation et prendre conscience de ses forces et de ses faiblesses.
 - Développer ses capacités d'affirmation en situation de négociation.
 - Valider les points relationnels stratégiques à maîtriser pour réussir chaque étape.
- 2. Préparer sa négociation :**
 - une phase stratégique et tactique
 - Identifier les conditions d'existence d'une négociation et ses facteurs clefs de réussite.
 - Définir les enjeux et les objectifs de la négociation pour chacun des intervenants.
 - Distinguier les espaces de négociation des éléments "non négociables".
 - Cerner clairement les objectifs et préparer les arguments à valoriser.
 - Identifier les acteurs directs et indirects.
 - Analyser le profil de ses interlocuteurs.
 - Décider d'une stratégie adaptée à la situation et étudier toutes les hypothèses.
- 3. Maîtriser les étapes clés de la négociation**
 - Prendre le temps de bien mener l'étape préalable de consultation.
 - Réussir la phase de démarrage de la négociation.
 - Clarifier les objectifs des parties en présence.
 - Garder en permanence à l'esprit ses objectifs et ses degrés de liberté.
- 4. Conclure, s'accorder et organiser l'après-négociation**
 - Réaliser la synthèse des échanges et valider les décisions.
 - Marquer les accords et traiter les contre-propositions.
 - Organiser la mise en œuvre des décisions.
 - Suivre le résultat des négociations et en tirer les enseignements pour l'avenir.
- 5. Traiter les situations difficiles et conflictuelles**
 - Identifier ses freins et atouts dans ce type de situation pour mieux surmonter les blocages.
 - Anticiper pour mieux se préparer aux négociations délicates.
 - Être en mesure de s'affirmer et de faire valoir ses arguments.
 - Aborder les phases de confrontation avec sérénité.
 - Pratiquer l'écoute active pour garder sa réactivité et sa capacité d'adaptation.
 - Maintenir un climat relationnel positif quels que soient les enjeux.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ La formation est ponctuée par des simulations de situations de négociation et intègre les situations apportées par les stagiaires.
- ✓ Vous disposerez d'outils d'analyse pour améliorer votre efficacité de négociateur.
- ✓ Une formation qui propose des outils et techniques directement utilisables en contexte professionnel.

LES CLÉS DE LA FINANCE

Finance pour dirigeants

POUR QUI?

- ✓ Chefs d'entreprise,
 - ✓ directeurs généraux,
 - ✓ cadres décideurs,
 - ✓ membres d'une équipe de Direction,
 - ✓ secrétaires généraux,
- non-spécialistes de la finance.**



OBJECTIFS

- ✓ Maîtriser les principaux concepts financiers, et le vocabulaire.
- ✓ Orienter l'action financière, et prendre les bonnes décisions.
- ✓ Dialoguer efficacement avec les partenaires financiers.
- ✓ Faire une analyse financière de son entreprise et identifier les leviers d'action.

PROGRAMME

1. Analyser les éléments clés des informations du Bilan et du Compte de résultat

Comprendre les informations données par les comptes :

- vocabulaire, concepts clés, informations pertinentes ;
- enchaînement : comptabilité, bilan, compte de résultat, annexes ;
- analyser les données : capitaux engagés, capitaux propres, résultat opérationnel, financier, net, EBITDA, EBIT, cash-flow, gearing.

2. Maîtriser les bases de l'analyse financière

- Esimer le Besoin en fonds de roulement.
- Analyser la Rentabilité économique et la rentabilité des capitaux investis.
- Calculer le Coût du capital investi.
- Connaître les règles de base de l'équilibre financier et du financement.
- Définir les particularités des situations de création, croissance, investissement.
- Identifier la dynamique entre le compte de résultat, le cash-flow, la trésorerie et le BFR.
- Déterminer le free cash-flow et les conséquences sur le financement de la croissance.

3. Utiliser les ratios financiers clés

- Savoir apprécier :les risques encourus (crises de trésorerie) ;
- la rentabilité réelle sur les capitaux ;
- la liquidité et le free cash-flow ;
- la dynamique de croissance.
- Utiliser les ratios et l'approche par les flux : trésorerie, investissement, capitaux investis.
- Distinguer les points clés de l'analyse financière.

4. Piloter la politique financière de son entreprise

- Mesurer la Performance financière et la politique actionnariale.
- Majorer les opérations et développer une culture cash.
- Bâtrir les équilibres entre : capitaux propres, BFR, endettement.
- Définir, exprimer et expliquer une politique de distribution, de croissance externe, d'investissement, de rentabilité opérationnelle.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ L'expertise des consultants. Ils sont spécialistes du conseil financier auprès de dirigeants.
- ✓ Une pédagogie dynamique et concrète.
- ✓ La formation est rythmée par de nombreux exemples concrets puisés dans l'actualité.
- ✓ Des temps de partage d'expérience.

LES CLÉS DE LA FINANCE

Les clés de la finance pour le comité de direction

POUR QUI?

- ✓ Directeurs généraux,
- ✓ cadres dirigeants,
- ✓ directeurs d'usine, de business unit,
- ✓ responsables de centre de profit, de projet de développement.
- ✓ chefs de projets,
- ✓ membres des comités de direction,
- ✓ décideurs...



OBJECTIFS

- ✓ Permettre de comprendre et de parler le vocabulaire financier.
- ✓ Appréhender les principaux concepts de la logique financière.
- ✓ Pouvoir dialoguer efficacement avec les responsables financiers et ceux du contrôle de gestion.

PROGRAMME

1. Les mots du haut de bilan

- Capitaux propres et capitaux permanents.
- Endettement financier et gearing.
- Fonds de roulement.
- Comment déterminer la structure financière optimale et le niveau d'endettement ?

2. Les mots du bas de bilan

- Besoin en fonds de roulement d'exploitation.
- Trésorerie nette.
- Disponibilités.
- Quels sont les scénarios d'évolution de la trésorerie et les précautions à prendre ?

3. Les mots de la rentabilité

- Excédent brut d'exploitation EBITDA.
- Marge brute et valeur ajoutée.
- Résultat d'exploitation et opérationnel.
- Marge opérationnelle et marge nette.
- Point mort et seuil de rentabilité.
- Quel est le niveau optimal de rentabilité économique ?

4. Les mots de la croissance

- Cash-flow et capacité d'autofinancement.
- Free cash-flow et investissements.
- Business plan.
- Comment financer la croissance et élaborer son Business plan ?

5. Les mots des actionnaires

- Capitaux engagés et capitaux investis.
- Rentabilité ROCE.
- Rentabilité ROE.
- Quelle rentabilité pour les actionnaires ?

6. Les mots de la Bourse

- Valeur d'entreprise.
- Price earning ratio PER.
- Goodwill et écarts d'acquisition.
- Comment la Bourse évalue une entreprise ?

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Un tour d'horizon complet et structuré. Deux jours pour acquérir le vocabulaire financier.
- ✓ Du concret. De nombreux exemples pour illustrer les mots clés tirés de l'actualité des entreprises.
- ✓ Une approche claire et pragmatique.
- ✓ Spécialement conçue pour des non-financiers, la formation explique les mots de la finance avec ceux de tous les jours.

Délai d'accès moyen : 1 mois Dates et lieux : Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 Inscriptions : sn@es2-management.fr
ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence Tel : 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

Faire le diagnostic financier d'une business unit

POUR QUI?

- ✓ Chefs d'entreprises,
- ✓ directeurs généraux,
- ✓ cadres dirigeants, directeurs d'usine, de business unit,
- ✓ chefs de projets,
- ✓ responsables de centre de profit, d'établissement, de projet de développement.



OBJECTIFS

- ✓ Être capable d'analyser les performances financières d'une entreprise.
- ✓ Analyser les risques financiers et la structure financière.
- ✓ Établir un diagnostic financier pertinent et fiable.

PROGRAMME

1. Analyser la performance de la structure financière

- Mesurer l'endettement : niveau et pertinence.
- Suivre la Trésorerie : rendement et utilisation.
- Contrôler le Fonds de roulement et son évolution.
- Calculer le Coût et le niveau des capitaux investis.

2. Diagnostiquer la rentabilité

- Calculer la Rentabilité des capitaux employés.
- Apprécier le rendement des capitaux propres.
- Mesurer la rentabilité des actifs d'exploitation.
- Analyser les soldes de gestion (EBITDA, ROCE, NOPAT).
- Identifier les composantes de la rentabilité et les leviers d'action.

3. Déterminer la valeur patrimoniale

- Déterminer la situation nette.
- Valoriser les cash-flows actualisés.
- Calculer le Free cash-flow de l'activité.
- Mesurer la création de valeur.
- Examiner les flux de trésorerie.

4. Établir un diagnostic et analyser les risques

- Déterminer les évolutions de la trésorerie et de l'endettement.
- Assurer le financement de la croissance.
- Mesurer l'accroissement de l'actif net.
- Savoir analyser l'équilibre et la pérennité de la structure financière et de la stratégie.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

✓ Formation rythmée par de nombreux exemples concrets et actuels de la vie des entreprises. opérationnelle à travers les mises en situation et études de cas.

✓ Entraînement intensif. Une partie de la formation sera entièrement consacrée à la mise en situation à partir d'études de cas réels pour faire un diagnostic et identifier les axes de progrès.

LES CLÉS DE LA FINANCE

Savoir évaluer une entreprise

POUR QUI?

- ✓ Directeurs financiers,
- ✓ responsables
- ✓ comptables.
- ✓ contrôleurs de gestion,
- ✓ banquiers,
- ✓ analystes financiers,
- ✓ auditeurs.
- ✓ directeurs généraux,
- ✓ chefs d'entreprise.



OBJECTIFS

- ✓ Déterminer la valeur d'une entreprise industrielle, de négoce, de service.
- ✓ Réaliser les retraitements nécessaires à l'évaluation.
- ✓ Identifier les méthodes d'évaluation les plus adaptées à chaque situation.

PROGRAMME

1. Se familiariser avec les principes

- Circonstances nécessitant l'évaluation.
- Les éléments donnant de la valeur à une entreprise.
- Les familles de méthodes d'évaluation.
- Les étapes de l'évaluation : diagnostic, retraitements, mise en œuvre des méthodes.

2. Calculer la valeur patrimoniale

- Réévaluer les actifs d'exploitation et hors exploitation.
- Supprimer les non valeurs, intégrer des éléments hors bilan.
- Intégrer la fiscalité latente.
- Calcul de l'actif net corrigé (ANC).
- La méthode du goodwill.

3. Calculer la valeur de rendement

- Capacité bénéficiaire : les retraitements pour passer du résultat comptable au résultat économique.
- Choisir les bons coefficients de pondération.

4. Appliquer la méthode des discounted cash-flows (DCF)

- Évaluer les cash-flows futurs : exploitation et investissement.
- Définir la durée de la prévision.
- Justifier du taux d'actualisation : le CMPC.
- Évaluer la cohérence des flux avec le business plan.
- Déterminer le flux normalisé et la valeur finale de l'entreprise (méthode de Gordon Shapiro).
- Passer de la valeur d'entreprise à la valeur des capitaux propres.

5. Recourir aux méthodes des comparables

- Constitution de l'échantillon d'entreprises comparables.
- Choisir les ratios pertinents : PER, price/book, prix/cash-flow, VE/EBIT, VE/CA.
- Définir les multiples de référence.

6. Passer de la valeur au prix

- Différence entre valeur et prix.
- Définir les méthodes les plus appropriées à la situation.
- Prise en compte du contexte : position majoritaire ou minoritaire.
- Les différentes étapes du processus d'acquisition.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Exercice d'introduction : repérer les éléments donnant de la valeur à l'entreprise et identifier la méthode la mieux adaptée.
- ✓ Les participants arbitrent entre les différentes méthodes.
- ✓ Remise d'ouvrage pratique : grille sur tableau permettant de faire les retraitements et d'appliquer les différentes formules d'évaluation.

Délai d'accès moyen : 1 mois Dates et lieux : Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 Inscriptions : sn@es2-management.fr

ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence Tel : 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

LES CLÉS DE LA FINANCE

Valoriser sa communication financière

POUR QUI?

- ✓ Responsables et membres de la direction financière.
- ✓ Responsables des relations avec les investisseurs.
- ✓ Toute personne en charge de la communication financière de son entreprise.



OBJECTIFS

- ✓ Comprendre l'évolution du rôle de la communication financière.
- ✓ Construire sa stratégie de communication financière.
- ✓ Découvrir les principes qui régissent les comportements des acteurs cibles et relais.
- ✓ Maîtriser les techniques de communication financière.
- ✓ Intégrer l'influence de l'image corporative sur la valeur boursière.

PROGRAMME

1. Marchés financiers, mode d'emploi

- Croissance des marchés boursiers et du nombre d'actionnaires.
- Modèle anglo-américain dominant.
- Marchés et indices boursiers.

2. Une cible élargie aux nombreux spécifiques

- Un actionnariat individuel en forte croissance.
- Des investisseurs institutionnels à l'approche internationale.
- L'influence des analystes financiers,
- des agences de notation et des médias.

3. Construire sa stratégie de communication financière

- Connaître son actionnariat et ses investisseurs.
- Prendre en compte son capital corporatif.
- Sélectionner ses messages et ses techniques.

4. Du forfait publicitaire annuel au marketing financier

- Les obligations légales et réglementaires.
- L'assemblée générale annuelle.
- Le rapport annuel et la loi NRE.
- Les relations avec les analystes et les grands investisseurs.
- La communication financière grand public.

5. Organiser la communication financière grand public

- Diriger et piloter la communication financière.
- La stratégie d'organisation au service de la communication financière.
- Avantages et inconvénients des modèles d'organisation.
- Système d'information et communication financière.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Alternance d'apports théoriques et d'exercices.
- ✓ Cette formation est conçue par un expert en communication financière.
- ✓ Un recueil des besoins en amont de la formation garantit à chacun une prise en compte optimale de ses attentes.

Délai d'accès moyen : 1 mois Dates et lieux : Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 Inscriptions : sn@es2-management.fr
ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence Tel : 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

Répondre aux attentes financières des actionnaires

POUR QUI?

- ✓ Chefs d'entreprises,
- ✓ Directeurs Généraux,
- ✓ Directeurs d'Unité,
- ✓ Directeur de Centre de profit,
- ✓ Directeur d'établissement,
- ✓ Cadres dirigeants.



OBJECTIFS

- ✓ Connaître les critères de choix financiers des actionnaires.
- ✓ Comprendre et parler le vocabulaire et les concepts financiers de la rentabilité actionnariale.
- ✓ Identifier les attentes des actionnaires financiers.

PROGRAMME

1. Situer la place et le rôle de l'actionnaire dans l'entreprise

- Distinguier capitaux employés et capitaux investis.
- Équilibrer capitaux propres et endettement.
- Obtenir un retour sur mise (investissement).
- Contrôler l'endettement financier et le gearing.
- Apporter les fonds propres dans la dynamique de croissance et la spécificité des opérations à effet de levier.

2. Connaître les exigences financières des différentes catégories d'actionnaires

- Maximiser le cash-flow et le free cash-flow.
- Équilibrer les bénéfices, les dividendes, la croissance.
- Optimiser la rentabilité des capitaux investis.
- Conduire la politique de distribution et d'endettement.
- Rembourser la dette des opérations de LBO.

3. Mesurer la rentabilité actionnariale

- Dégager les exigences de rentabilité de l'actionnaire.
- Distinguer le Cas des opérations de LBO.
- Déterminer les facteurs clés de la rentabilité.
- Optimiser la création de valeur et la valeur d'entreprise.

4. Parler le langage des actionnaires et de la Bourse

- Analyser la rentabilité économique : ROCE.
- Analyser la rentabilité actionnariale : ROE.
- Accroître la valeur de l'entreprise et les Capitaux propres.
- Calculer le Price Earnings Ratio (PER) et le Price Earnings Growth (PEG).
- Examiner les multiples (EBITDA, BNPA, CP, CA). Évaluer l'EVA et l'effet de levier financier (LBO).

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Approche claire et pragmatique conçue pour les non financiers.
- ✓ Nombreux exemples tirés de l'actualité économique et des entreprises.
- ✓ Appui sur les situations actionnariales des participants.
- ✓ Retours d'expérience des missions de conseils des animateurs.

Délai d'accès moyen : 1 mois **Dates et lieux :** Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 **Inscriptions :** sn@es2-management.fr

ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence **Tel :** 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

Rentabilité et financement des investissements

POUR QUI?

- ✓ Dirigeants,
- ✓ Équipes de Direction ,
- ✓ Cadres quelles que soient leurs fonctions : commerciale, marketing, R&D, production, RH, chef de projet...

soucieux de prendre les bonnes décisions liées à leurs projets d'investissements.



OBJECTIFS

- ✓ Évaluer la rentabilité des projets d'investissements.
- ✓ Mesurer et agir sur la rentabilité et le niveau de capitaux investis.
- ✓ Accroître la performance en termes de valeur actionnariale.
- ✓ Utiliser les leviers d'action pour améliorer la rentabilité économique

PROGRAMME

1. Intégrer les besoins de capitaux investis et de valeur économique dans son projet

- Déterminer les besoins de capitaux des projets : capitaux engagés dans l'activité et capitaux investis par les actionnaires et les banquiers.
- Mesurer le coût pour l'entreprise des capitaux investis par les actionnaires et les banquiers.
- Calculer ainsi le coût du capital : CMPC ou WACC.
- Esimer le niveau minimal de rentabilité exigé d'un investissement (taux de rentabilité interne, taux d'actualisation).

2. Définir les critères de rentabilité économique d'une activité ou d'un investissement

- Savoir apprécier le niveau de rentabilité obtenu et exigé.
- Calculer la rentabilité des capitaux engagés : ROCE et CFRDI.
- Passer des calculs de marge sur EBITDA et EBIT au résultat économique minoré de l'impôt sur capitaux engagés.

3. Évaluer la rentabilité d'un investissement

- Déterminer les flux de trésorerie de la décision d'investissement : typologie des investissements, coûts du projet, revenus futurs (opérant cash-flow).
- Construire le tableau des flux financiers actualisés : free cash-flow en termes d'activité, d'investissements, de valeur terminale.
- Mesurer la rentabilité : délai de récupération (Pay back), valeur actualisée nette (VAN ou NPV), taux de rentabilité interne (TRI ou IRR).

4. Prendre la décision d'investissement

- Déterminer la performance en termes de création de valeur et de retour sur les capitaux investis.
- Analyser la liquidité et l'effet de levier potentiel.
- Élaborer le plan de financement et déterminer ses conséquences sur la rentabilité actionnariale.
- Identifier les variables clés du risque : hypothèses d'activité et de résultat, capitaux engagés (BFR), choix de financement.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

✓ Réalisations de simulations sur tableau pour : les calculs de rentabilité, de sensibilité, le plan de financement, les tableaux de flux de trésorerie.

✓ Des outils mis à disposition de participants sur clé USB, pouvant être réutilisés directement dans leur entreprise.

✓ Études de cas des participants en fonction des apports.

Piloter la performance financière de votre entreprise

POUR QUI?

- ✓ Chefs d'entreprise,
- ✓ Directeurs généraux,
- ✓ Cadres dirigeants,
- ✓ Directeurs de Business Unit, de Centre de profit,
- ✓ Cadres Décideurs non-spécialistes de la finance .



OBJECTIFS

- ✓ Maîtriser les principaux concepts et outils financiers.
- ✓ Utiliser et analyser l'information financière.
- ✓ Piloter et orienter les décisions financières.
- ✓ Dialoguer et négocier efficacement avec les partenaires financiers.
- ✓ Valoriser, et développer son entreprise.
- ✓ Se préparer efficacement à des opérations de transmission ou de rachat.

PROGRAMME

UTILISER ET ANALYSER L'INFORMATION FINANCIÈRE

1. Comprendre et interpréter les éléments financiers

- Le bilan. Le compte de résultat, les amortissements et les provisions.
- Les grands équilibres financiers.
- Le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement.
- Les capitaux investis et les capitaux engagés.

2. Analyser les ratios clés et les soldes intermédiaires de gestion

- Le cash-flow. Les tableaux de flux de trésorerie.
- Faire un diagnostic de la structure financière et de la rentabilité.

PILOTER LES COÛTS ET LA RENTABILITÉ

3. Choisir et contrôler les investissements

- Analyser la rentabilité des capitaux employés, budgets et coûts d'investissements, cash-flow et free cash-flow autorisés.
- Élaboration des résultats opérationnels et analyse des coûts.
- Étude de Rentabilité des capitaux engagés.
- Critères de rejet et de choix de l'investissement.
- Pay back et délai de retour.
- Estimation de la Valeur actuelle nette et des gains.
- Détermination de la Rentabilité : TRI et EVA.
- Calcul du Coût des capitaux et du taux d'actualisation.
- Accroissement de valeur pour l'entreprise.

4. Établir et valoriser son Business plan

- Quantification des investissements et séquencement en termes de flux de trésorerie.
- Comptes de résultats et budgets prévisionnels.
- Flux de trésorerie prévisionnels (cash-flow).
- Analyse de rentabilité économique et actionnariale.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Une formation complète traitant tous les aspects de la problématique financière à usage du dirigeant.
- ✓ La "boîte à outils" pour réussir. Tous les outils indispensables pour comprendre et utiliser les leviers d'actions financiers.
- ✓ Des mises en application régulières. Les outils financiers seront expérimentés sur des cas pratiques.

Business plan pour dirigeants

POUR QUI?

- ✓ Chefs d'entreprises,
- ✓ directeurs généraux,
- ✓ cadres dirigeants,
- ✓ directeurs d'usine, de business unit.
- ✓ Responsables de centre de profit,
- ✓ chefs de projet.
- ✓ Responsable d'une opération de croissance interne ou externe.



OBJECTIFS

- ✓ Comprendre les méthodes et les outils d'élaboration d'un business plan.
- ✓ Savoir lire et interpréter les résultats.
- ✓ Apprécier la rentabilité prévisionnelle d'un investissement.
- ✓ Appréhender les points sensibles, les variables clés, les points forts et les points faibles du plan.

PROGRAMME

1. Les objectifs du business plan

- Formaliser les scénarios possibles et leur probabilité de réalisation.
- Indiquer les facteurs clés de progression et les points de rupture.
- Traduire en chiffres les perspectives d'activité et de rentabilité pour le projet d'investissement et les actionnaires.

2. Du business modèle au business plan

- Déterminer le Modèle de rentabilité économique.
- Appréhender le Modèle d'organisation.
- Définir son Business plan comme la résultante chiffrée de la volonté stratégique.

3. Le contenu du business plan

- Quantification des investissements et séquencement en termes de flux de trésorerie.
- Analyse et détermination du BFR d'exploitation.
- Établissement des Comptes de résultat et budgets de trésorerie prévisionnels.
- Préparer le Plan de financement et la recherche d'investisseurs.
- Intégrer les spécificités des opérations à effet de levier : LBO.

4. Les paramètres de la rentabilité

- Analyse de rentabilité d'un investissement.
- Estimation du Taux d'actualisation et du coût des capitaux.
- Valorisation des cash-flows actualisés.
- Calcul du Taux de rentabilité interne et faisabilité.
- Analyse de Sensibilité à la valeur terminale ou résiduelle.
- Détermination du taux de retour et de la prime de risque associée.

5. Les séquences clés

- Esimer la Croissance globale de l'activité et de l'économie.
- Mesurer la Cohérence la politique marketing, la politique de prix,
- les courbes d'expérience et d'élasticité.
- Analyser la sensibilité du résultat économique et financier.
- Anticiper un Coût d'abandon du projet.
- Connaître les principales erreurs à éviter.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Formation conçue pour des non-spécialistes de la finance, elle décrypte tous les concepts financiers associés au business plan.
- ✓ Elle aborde aussi les montages financiers associés au business plan : Holdings de rachat et LBO.
- ✓ L'appropriation est favorisée par la pratique de cas concrets.
- ✓ Une approche pragmatique pour évaluer la probabilité de réalisation des projets.

Les clés de la performance financière

POUR QUI?

- ✓ Décideurs,
- ✓ Responsables de Business Unit,
- ✓ Responsable d'activité d'établissement.
- ✓ Chefs de projets,
- ✓ Cadres Dirigeants.



OBJECTIFS

- ✓ Répondre aux exigences de rentabilité de la Direction Générale et des actionnaires.
- ✓ Passer d'une culture du Chiffre d'affaires à une culture du résultat.
- ✓ Identifier les sources de création de valeur.
- ✓ Utiliser les marges de manœuvre pour améliorer les performances.

PROGRAMME

1. Comprendre la logique financière de l'entreprise en termes de :

- Solvabilité et liquidité.
- Structure financière.
- Rentabilité des capitaux investis.
- Dynamique de croissance.
- Création de valeur.

2. Connaître et établir les modèles de rentabilité

- Les points de contrôle stratégiques d'une activité.
- Les sources de valeur et de profit.
- La logique du succès des Business modèles.

3. Passer du résultat opérationnel à la création de valeur

- Orienter son Business sur la rentabilité des capitaux engagés.
- Crée de la valeur durable en se concentrant sur les free cash-flows.
- Utiliser l'effet de levier financier et accroître la rentabilité des capitaux.

4. Contrôler les coûts et les marges

- Faire croître son activité et développer ses marges.
- Réorienter son Business model vers le profit.
- S'appuyer sur les courbes d'expérience et d'élasticité.

5. Élaborer un tableau de bord du profit

- Se concentrer sur la Rentabilité économique : ROCE.
- Maximiser la Rentabilité actionnariale : ROE.
- Développer la Rentabilité opérationnelle : EBITDA
- Accroître la Valorisation de l'entreprise : Fair Value.

LES DATES

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Formation fondée sur les meilleures pratiques des entreprises les plus performantes : analyse de leurs modèles de rentabilité et modélisation des approches.
- ✓ Les consultants experts interviennent en conseil auprès de dirigeants pour optimiser la rentabilité de leur activité.
- ✓ Formation très opérationnelle : des études de cas illustrent les sources de création de valeur.

Délai d'accès moyen : 1 mois **Dates et lieux :** Contact service clients +33 (0)4 42 29 61 73 **Inscriptions :** sn@es2-management.fr
ES2 MANAGEMENT : Tech Indus Bat A N° 645 Rue Mayor de Montrichet 13 290 Aix-en-Provence **Tel :** 06 23 39 29 17

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter au +33 (0)4 42 29 61 73 , notre référent handicap répondra à toutes vos questions.

LEAN MANAGEMENT

POUR QUI?

- ✓ Directeur d'usine.
- ✓ Directeur et responsable qualité.
- ✓ Directeur et responsable de production.
- ✓ Responsable d'un projet Lean ou de l'Amélioration Continue.
- ✓ Responsable des méthodes,
- ✓ Chef de projet de développement de produits nouveaux.
- ✓ Supply-Chain Manager, responsable logistique.



OBJECTIFS

- ✓ Maîtriser les étapes de la transformation Lean.
- ✓ Repérer les changements culturels, organisationnels et managériaux nécessaires au passage à un management Lean.
- ✓ Repérer les gaspillages et s'organiser pour les réduire.

PROGRAMME

1. Favoriser la prise de conscience des gains potentiels sur les flux, les stocks, les aménagements

- Choisir un(des) acteur(s) volontaire(s) pour porter le changement.
- Classer les outils du Lean avec les 5 principes, les 3 types de gaspillages.
- Trouver et utiliser les bons leviers du changement.
- Cartographier les chaînes de valeur, faire l'arbre des indicateurs et déduire la Liste Ordonnée des Obligations de Progrès.

2. Démarrer les chantiers de progrès pour obtenir des processus simples et orientés client

- Regrouper les processus en familles orientées clients.
- Créer une fonction d'accompagnement du changement Lean.
- Concrétiser grâce aux chantiers Lean.
- Mettre en place l'Amélioration Continue du Progrès.
- Organiser et manager avec le visuel.
- Résoudre les problèmes avec la bonne méthode.

3. Assurer la pérennité, pour faire durer le progrès, en s'appuyant sur les équipes

- Utiliser Hoshin et l'outil Kamishibai pour déployer le Lean.
- Définir un système comptable Lean.
- Travailler avec les fournisseurs et clients dans un état d'esprit Lean.
- Développer une stratégie globale Lean, avec le Lean Coaching et la Supervision Active.
- Passer du Hoshin (Amélioration descendante) au Kaizen (Amélioration continue).

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Cette formation très concrète, est assurée par des consultants formateurs qui ont mené des missions de conseil dans ce domaine.
- ✓ Des simulations par le jeu permettent de vivre la transformation Lean.
- ✓ Le découpage en 3 phases de maturité permet à chacun de se situer sur le chemin de la transformation Lean.

LEAN MANUFACTURING

POUR QUI?

- ✓ Responsable de production, responsable des méthodes, ingénieur en production, ingénieur des méthodes.
- ✓ Manager, ingénieur d'autres fonctions impliqué dans un projet flux ou Lean.
- ✓ Toute personne nommée comme "agent du changement" dans la mise en œuvre du Lean.



OBJECTIFS

- ✓ Simplifier l'ensemble des activités et saisir pleinement la demande des clients.
- ✓ Réduire les délais de fabrication et augmenter sa capacité de production.
- ✓ Supprimer les goulots d'étranglement, réduire les stocks d'encours, de produits finis et diminuer le besoin en fonds de roulement.
- ✓ Impliquer chacun dans la maîtrise de la qualité et l'augmentation de la productivité

PROGRAMME

1. Les trois axes d'amélioration de la performance industrielle

- Supprimer les opérations sans valeur ajoutée
- Réduire les dysfonctionnements
- Supprimer les gaspillages

2. Les principes fondamentaux du LEAN

- Priorité au marché
- Nouveaux objets : coûts, qualité, délais
- La suppression des opérations sans valeur ajoutée
- La chasse aux gaspillages
- Rendre le « pouvoir » aux ateliers
- Former différemment
- Les savoir-faire du LEAN
- L'amélioration continue

3. Les oubliés du LEAN MANUFACTURING

- VSM, KAISEN, 5S,
- MED, KANBAN, TPM, GRP, AIW,
- RFT, DBR, TAKT TIME

4. Déployer le LEAN MANUFACTURING

- Diagnostiquer la situation au regard des principaux facteurs de compétitivité
- Formaliser un plan de développement LEAN
- Intégrer le plan à la stratégie industrielle
- Décliner la stratégie en plans d'action
- Lancer un chantier témoin

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Cet formation très opérationnelle, est assurée par des consultants formateurs qui ont mené des missions de conseil dans ce domaine.
- ✓ Des simulations par le jeu permettent de vivre la transformation Lean .
- ✓ Pédagogie s'appuyant sur des exposés, des études de cas, des échanges d'expériences

LE LEAN MANAGEMENT APPLIQUÉ AUX SERVICES

POUR QUI?

- ✓ Organisateur, chef de projet en charge de mettre en œuvre le Lean Management dans les services.
- ✓ Tout manager concerné par la démarche.
- ✓ Responsable Qualité.



OBJECTIFS

- ✓ Comprendre le concept de Lean Management dans les services.
- ✓ Construire un projet.
- ✓ Choisir les projets, les déployer dans l'entreprise.
- ✓ Initier la démarche de Lean Management appliquée aux services.

PROGRAMME

1. Le concept de Lean Management appliqué aux services

- Les origines du Lean.
- Les applications dans l'industrie et les gains obtenus.
- La transcription dans le tertiaire.

2. Les principes d'une démarche Lean dans les services

- Les 5 principes de base :
- saisfaire ses clients internes et externes ;
- développer une culture de l'auto-qualité ;
- flexibiliser la production ;
- créer des processus stables ;
- définir les standards et améliorer l'environnement de travail.

3. La démarche à mettre en œuvre

- L'analyse de l'existant.
- Les processus prioritaires.
- Les axes de travail.
- Les groupes de travail.
- L'implication du management et le relais sur le terrain.

4. Impliquer les collaborateurs dans la démarche Lean

- Mobiliser les managers autour d'objectifs d'amélioration ambitieux.
- Développer les collaborateurs par la résolution de problèmes.
- Structurer le travail en équipe.
- Soutenir l'esprit Kaizen au quotidien.

5. Les outils et méthodes dans le cadre du Lean

- Le VSM (Value Stream Mapping).
- Le 5S.
- Le management visuel.

6. Le déploiement

- Communiquer.
- Inciter les initiatives.
- Piloter le Lean dans l'entreprise.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Une formation pragmatique qui permet de rendre les apports très concrets.
- ✓ Les conditions d'une mise en œuvre efficace de la démarche Lean dans les services sont analysées.
- ✓ Des échanges sur les expériences, les bonnes pratiques et les conseils de la part de l'animateur viennent illustrer les différents points du programme.

LE LEAN SIX SIGMA

POUR QUI?

- ✓ Responsable de production, responsable des méthodes, ingénieur en production, ingénieur des méthodes.
- ✓ Manager, ingénieur d'autres fonctions impliqué dans un projet flux ou Lean.
- ✓ Toute personne nommée comme "agent du changement" dans la mise en œuvre du Lean.



OBJECTIFS

- ✓ Simplifier l'ensemble des activités et saisir pleinement la demande des clients.
- ✓ Réduire les délais de fabrication et augmenter sa capacité de production.
- ✓ Supprimer les goulots d'étranglement, réduire les stocks d'encours, de produits finis et diminuer le besoin en fonds de roulement.
- ✓ Impliquer chacun dans la maîtrise de la qualité et l'augmentation de la productivité.

PROGRAMME

1. Qu'est-ce que le 6 sigma ?

- Les principes du 6 sigma.
- Les liens entre Lean Management et démarche 6 sigma.

2. La démarche à mettre en œuvre

- Diagnose des processus.
- Identification des méthodes à appliquer.
- Analyser les processus pour identifier les zones de gain.
- Plans d'actions. Le DMAIC.
- La mise en œuvre et le pilotage.

3. Les méthodes

- Organiser les postes de travail.
- Le value stream mapping.
- L'AMDEC.

4. Les activités liées au D.M.A.I.C.

- La résolution de problème.
- Les détrompeurs.
- La mesure de la variabilité.
- Les solutions pour réduire la variabilité.
- Les SS.

5. Les indicateurs à mettre en place

- Le choix des indicateurs : performance et avancement.
- Le reporting.
- Le ROI
- Le pilotage de la démarche.

6. Le déploiement

- Impliquer les acteurs.
- Le rôle du management.
- La communication associée.

7. La pérennisation

- La consolidation des résultats.
- La formation.
- Les réunions d'échanges.
- Les retours d'expériences.
- Se fixer de nouveaux objectifs.

INFOS

Durée:

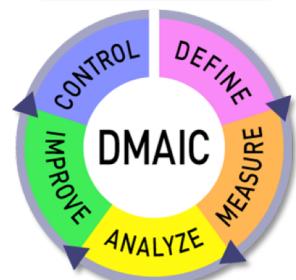
2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Cette formation très opérationnelle, est assurée par des consultants formateurs qui ont mené des missions de conseil dans ce domaine.
- ✓ Des simulations par le jeu permettent de vivre la transformation Lean.
- ✓ Pédagogie s'appuyant sur des exposés, des études de cas, des échanges d'expériences.

Boost your telephone skills

POUR QUI?

Anyone using English on the telephone and wishing to become more fluent and relaxed.

PREREQUISITES

Training is in English. It is intended for people with school English level



OBJECTIFS

- ✓ To use English on the telephone with confidence.
- ✓ To develop your confidence and professionalism.
- ✓ To master the correct telephone responses.
- ✓ To acquire the correct formulas for dealing with everyday situations.

BENEFITS

To use English on the telephone with confidence and professionalism

PROGRAMME

When the phone rings and you have to find your words quickly 'school English' is not enough! If you can imagine yourself in this situation, this training is for you! You will become more fluent and relaxed. You will learn reflexes, automatic responses and the correct formulas having a quality telephone conversation

1. Welcome and identify

- From the first moment of contact, giving a professional image of your company.
- Introducing yourself, your department, your company.
- Identifying the person you are talking to.
- Finding out the purpose of the call.

2. Dealing with the call with tact and efficiency

- Filtering skillfully, asking people to hold the line.
- Transferring the call and courteously referring back to a caller.
- Providing information.
- Taking a relevant and reliable message.
- Concluding the call and ending on a good note.

3. Preparing and making successful calls

- Obtaining and giving information.
- Organising trips, meetings and appointments.
- Giving and following instructions.

4. How to...

- Question and reformulate in English.
- Spell a name and have it spelled out to you.
- Handle figures with ease.
- Understand differences between English and American expressions.
- Understand pronunciation of those non English mother-tongue contacts.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ Train in practical English on various audio and video current affairs documents;
- ✓ Take part in the business skills workshop to work on users, telephone, and presentation meetings etc.
- ✓ Find all the grammar online, exercises, vocabulary lists, pronunciation and tutorial workshop.

Public speaking: the basics

POUR QUI?

- ✓ All non-native English speakers who are required to participate in meetings held in English.
- ✓ The entire course will be conducted in English. This training is for participants with a school-based knowledge of English.



OBJECTIFS

- ✓ Participate in meetings.
- ✓ Develop your confidence.
- ✓ Learn the necessary vocabulary.

BENEFITS

Expressing yourself in English on an international level

PROGRAMME

You are increasingly required to participate in meetings held in English. Besides understanding what is said, you need to express yourself in front of colleagues of all nationalities. You may feel that your English is not good enough. This course will help you overcome your fears and enable you to express yourself in English.

1. Overcoming your fears

- Finding the appropriate words calmly.
- Expressing yourself despite errors.
- Asking others to repeat themselves.
- Communicating spontaneously in English.

2. Understanding others

- Identifying key words.
- Identifying differences in expressions and accents.
- Familiarising yourself with British and American pronunciation.
- Understanding non-native English speakers.

3. Expressing yourself

- Constructing a simple message.
- Speaking up.
- Making an effective speech.
- Rephrasing and asking questions to move on.

4. At ease in different situations

- Conducting a meeting.
- Participating actively in meetings.
- Making a public presentation

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ This training involves intensive practice and is entirely conducted in English.
- ✓ It enables you to acquire fluent and modern expressions.
- ✓ Practical and operational: frequently used expressions are provided.
- ✓ An individual test performed before the course enables each person to ensure that the prerequisites are met and to define areas of improvement.

Managing an international project

POUR QUI?

- ✓ Project manager, project leader, project director leading or involved in international projects.
- ✓ Team member responsible for work packages in international projects



OBJECTIFS

- ✓ Achieving project objectives on time, cost and delivery.
- ✓ Integrating the point of view of the stakeholders.
- ✓ Managing project risks.

BENEFITS

- ✓ Mastering borderless projects and intercultural teams

PROGRAMME

Globalization is the major trend of the early 21st century, as projects become more and more international. Starting with a multicultural team in one or more countries, companies have to expand throughout different continents. The international project manager becomes a highly effective conductor of multicultural project players.

1. Human resources management

- Acquiring the project team.
- Involving project contributors: taking into account the power distance and the relation to individualism/collectivism.
- Developing project team: culture compliant teambuilding, training and coaching.

2. Communication management

- Identifying all stakeholders.
- Defining a communication strategy and a communication plan.
- Rolling out the communication plan and distributing information.

3. Intercultural project management

- Self awareness: influence of self perception on one's own behaviour; development of the ability to be empathetic and curious.
- The path to intercultural project manager: analyzing and using resources of the environment; identifying individual and group rationale; giving meaning to people's behaviours.

4. At ease in different situations

- Conducting a meeting.
- Participating actively in meetings.
- Making a public presentation.

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ CD-Rom: a tool box for performing in the field of international project management.

- ✓ Training programme designed by experts in project management, intercultural issues and in international business.

Boost your writing skills

POUR QUI?

Anyone using English to draw documents.

PREREQUISITES

Training is in English. It is intended for people with school English level.



OBJECTIFS

- ✓ To acquire a good mastery of drawing and presenting current documentation in English.
- ✓ Mastering the main differences between written French and written English.
- ✓ Reinforcing the image of your company by using professional and writing drawing skills.

PROGRAMME

Develop writing skills writing in English, use professional phraseology and the latest expressions to avoid mistakes

1. Review the basics of the language

- Most frequently used grammatical structures.
- Main errors to be avoided (false friends).
- The main differences between British and American English.
- Using on-line aids (Word, Internet) efficiently.

2. Training yourself to write

- Gaining in efficiency and rapidity thanks to the writing method chosen.
- Write to be read and understood.
- Know how to be clear, precise and concise.
- Typical writing expressions.
- Polite expressions.

3. Mastering professional types of documents

- Writing effective e-mails.
- Information letters, apologies, confirmations letters, invitations.
- Requests for information.
- Quotes, orders, delivery notes.

4. Using form effectively

- English punctuation.
- Abbreviations.

LES DATES

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



LES PLUS

- ✓ All your exercises, practical case studies, types of documents, samples and self assessment on a USB key provided by us.

- ✓ Harrap's English Grammar Dictionary is issued to each participant

Le pack entrepreneur

POUR QUI?

- ✓ Créeur d'entreprise,
- ✓ Toute personne souhaitant s'insérer à la création de sites Web

PRÉ REQUIS :

- ✓ Être à l'aise dans l'utilisation d'un environnement WINDOWS (XP/ VISTA).

PROGRAMME

1. Configurer OXASHOP

- Configurer la page contact
- Générer un plan d'accès Gmap
- Importer un Logo, Paramétrer un compte Paypal

2. Catalogue : les rubriques

- Ajouter, Modifier, Supprimer, Déplacer une rubrique
- Définir une image en tant que rubrique

3. Catalogue : les produits

- Ajouter, Modifier, Supprimer un produit
- Ajouter une ou plusieurs images à un produit
- Générer des prix et prix barrés
- Lié un produit à une rubrique
- Ajouter des mots clés à un produit
- Ajouter une taille et/ou une couleur à un produit
- Lier des produits entre eux
- Mettre un produit en page d'accueil
- Gérer le stock d'un produit
- Afficher ou masquer un produit

4. Pages informatives

- Ajouter, Modifier, Supprimer une page informative

5. Revue de presse

- Ajouter, Modifier, Supprimer une revue de presse
- Ajouter une image ou/et un PDF à la revue de presse

6. Publicités

- Ajouter, Modifier, Supprimer une publicité (liée à une URL)

7. Newslemer

- Créer une newslemer
- Envoyer la newslemer à une liste de diffusion

8. Commandes

- Générer des commandes
- Éditer une facture
- Exporter une facture au format Excel

9. Clients

- Générer des clients (comptes inscrits sur le portail)

10. Animation flash

- Créer une animation flash (bandeau du haut 800x200 px)
- Afficher une animation flash

INFOS

Durée:

2 jours (14 heures)

Tarif Inter / pers:

995€ HT (dej. inclus)

PREREQUIS :

Aucun



OBJECTIFS

- ✓ Former nos clients à une meilleure utilisation de l'outil OXASHOP.
- ✓ Sensibilisation aux opportunités du e-commerce.
- ✓ Rendre créatifs et totalement autonomes dans la gestion du site Internet.

LES PLUS

- ✓ Formation personnalisée et directement opérationnelle : les personnes pourront lancer une première version de leur boutique en ligne au cours du stage.

- ✓ L'hébergement du site ainsi que les flyers et des cartes de visite réalisés par un infographiste sont offerts.

Comment se passe

une formation chez ES2 MANAGEMENT ?



10 jours avant le début de la formation, une convocation vous sera adressée précisant l'intitulé ainsi que le lieu de la formation (un plan d'accès se trouve au verso de cette convocation). Le règlement intérieur des stages de formation ES2 Management vous est également communiqué.



Le jour J, après avoir été accueilli et guidé jusqu'à votre salle de formation, nous vous communiquons toutes les informations pratiques nécessaires au bon déroulement de votre stage



... et les suivants:



Horaires et rythme du stage : une journée de stage se déroule généralement entre 9h et 17h30 avec une pause repas de 12h30 à 14h. L'animateur est libre d'adapter, avec votre accord, les horaires et le rythme du stage en tenant compte notamment des contraintes du groupe.



Repas : dans la majorité des cas, les déjeuners sont organisés par nos soins. C'est lors de votre inscription que votre entreprise choisit ou non l'option "Forfait Repas". Dans le cas contraire une liste de restaurants situés à proximité du lieu de formation est à votre disposition.



Outils pédagogiques : l'animateur s'appuie tout au long de son intervention sur des outils pédagogiques spécialement adaptés à la formation (support de cours remis à chaque stagiaire, exercices et cas pratiques...). Il dispose également de tout le matériel nécessaire à son enseignement (information, vidéo...).



Evaluation à chaud : afin que nous puissions constamment nous améliorer, nous vous demandons le dernier jour avant de partir de nous donner votre avis sur la formation que vous venez de suivre (atteinte des objectifs et respect du programme annoncé, compétences et pédagogie de l'animateur, qualité de l'accueil et de la restauration...).



Assistances : vous reparerez avec une attention particulière de formation nominative certifiée par ES2 Management. Une attestation de présence est envoyée à votre service Formation.



15 jours après la formation, nous vous demandons de remplir une fiche d'évaluation à froid afin de recouper les résultats de votre première évaluation mais aussi et surtout, de mesurer si vous avez pu mettre en œuvre vos acquis sur le terrain.

A bientôt !

Dans un contexte de crise économique internationale notre mission consiste à accompagner les entreprises à passer d'une stratégie de survie à une stratégie de conquête de nouveaux marchés.

Pour vous aider dans votre développement ES2 Consulting travaille avec vous sur les l'ensemble des axes d'amélioration ciblés.

Pour nous contacter:
04 88 78 21 09

Axes Stratégiques d'Amélioration de la Performance dans votre Entreprise

- Optimiser l'affectation des **ressources financières** et réduire les coûts.
- Accompagner les prises de décision financières des investissements.
- Améliorer la **communication et la motivation** au sein des équipes.
- Analyser et optimiser les processus de **prise de décision**.
- Recentrer l'activité sur le **cœur de métier** et placer l'**innovation** au centre du modèle économique.
- Analyser l'**indice de confiance** de ses clients et améliorer son image de marque.
- Identifier les éléments bloquants dans les processus organisationnels.
- Accéder à de **nouveaux marchés** internationaux.



La valeur de notre offre repose sur le **développement d'une expertise forte** dans certains domaines de l'économie stratégiques pour les années à venir et mixant les intérêts de la sphère publique et de la sphère privée.



Au travers de missions engageant des compétences diverses, nous avons construit, dans le temps, une bonne connaissance des secteurs économiques et des acteurs de référence auxquels nous proposons des axes **d'amélioration en fonction des contraintes propres à chaque secteur d'activité**.



NOTRE MISSION:
DÉVELOPPER LES POTENTIELS

Notre vocation est de donner une vision managériale et stratégique de l'entreprise et de fournir les outils pour mettre en place cette vision. ES2 MANAGEMENT permet aux managers et cadres dirigeants de renforcer leur expérience grâce à des formations et du conseil personnalisé en agissant sur les axes de performances ciblées au sein de l'entreprise. ES2 MANAGEMENT se démarque grâce à un noyau dynamique de consultants experts.

Ils ont exercés des activités de premier plan en entreprise, sont généralement issus de MBA et ont pour la plus part une formation initiale d'ingénieur. Ils vous rendront plus performants dans votre carrière en partageant les outils qui optimiseront votre progression. Pour nous associer au succès de votre entreprise, nous intervenons dans des missions ponctuelles ou bien dans un partenariat à long terme en accompagnant la mise en place du changement.



 **ES2 MANAGEMENT**

31 Parc du Golf, 350 av de Lauzière 13 593 Aix-en-Provence

Tel : 04 88 78 21 09 - Fax : 04.42.16.35.09

Contact : contact@es2-management.fr - Site : www.es2-management.fr