



Points forts : Atelier de pratiques professionnelles avec mise en situation de travail  
Blending learning : Présentiel + Tutos + Classe virtuelle synchrone

## Diagnostic Managérial

### Objectifs de la formation

- Mesurer l'efficacité du système de management de l'entreprise
- Analyser les pratiques et les processus
- Découvrir les points forts, et les axes d'amélioration
- Présenter des solutions de conseil

### Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Analyser les composantes managériales de l'entreprise, de faire un diagnostic managérial, d'évaluer les axes d'amélioration et de présenter des solutions

### Programme de la formation

- **Module 1 (7 heures) :** Accueil et présentation du métier
  - Rappel du Management stratégique
  - La vision du Chef de l'entreprise
  - La mission, le métier de l'entreprise
  - Les stratégies de développement
  - L'industrie (DAS), la chaîne de valeur, l'avantage distinctif, les facteurs clés de succès, l'environnement économique
  - Le Mix-marketing
  - L'opérationnel
  - Les différents types d'organisation
- **Module 2 (7 heures) :** Les 7S de McKinsey
  - L'analyse des objectifs supérieurs
  - L'analyse de la Stratégie
  - L'analyse des systèmes et processus
  - L'analyse du personnel
  - L'analyse du style de management du dirigeant
  - L'analyse des compétences
- **Module 3 (7 heures) :** Canevas diagnostic
  - Benchmarking
  - Analyses des indicateurs externes et comparaison
  - Conclusion et restitution
  - Élaboration d'une feuille de route

#### Public :

Toutes personnes souhaitant développer des connaissances précises au métier du management, entreprises de conseil. Tous managers souhaitant se perfectionner au métier de l'analyse des systèmes et processus

#### Personnes à mobilité réduite :

Merci de prendre contact avec l'organisme afin de préciser les besoins d'accessibilité

#### Pré-requis :

Disposer d'une pratique professionnelle dans des fonctions de Manager Commercial, ventes, gestion

#### Conditions :

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

#### Durée :

3 jours (21 heures)

#### Lieux :

Haut de France et IDF. Autre région ou pays à définir

#### Attestation :

Attestation de formation délivrée à l'issue de la formation

#### TARIF 2019/2020

INTER : 1300 € + repas 20 €/J (mini 5 participants)  
INTRA : 2800 € (maxi 10 participants)

#### Information et inscription

Tél. 07 78 24 11 44  
gosan@outlook.fr

Cette formation fait l'objet d'une évaluation de la satisfaction par le public accueilli

### Méthode d'évaluation

Oral, étude de cas, et QCM

### Intervenants

Cette formation est animée par un spécialiste de la vente, prospection et négociation, management d'équipe, organisation et audit managérial

### Moyens matériels

Salle de formation équipée, tableau blanc, paper board, vidéo projecteur, caméra

### Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, cours, cas pratiques, jeux de rôle, mise en commun des expériences de chacun. Prise en compte de la situation des stagiaires lors de la qualification

### Financement

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge (CPF, CIF, AGEFIPH, CSP, Plan de sauvegarde de l'emploi, OPCO, etc.)

