

MAITRISER LE PLAN D'ACTION

PUBLIC	<p>Chef d'Entreprise, Directeur Commercial, Directeur de Zone, Directeur Régional, Chef d'Etablissement, Adjoint de Direction, Direction, Responsable de Service, Commercial, Team Manager, toute personne ayant à s'exprimer et échanger dans le cadre de son rôle dans l'entreprise et sa relation client</p>
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maitriser les outils pour un développement sectoriel ➤ Rédaction de son plan d'action (structure) ➤ Potentialiser les résultats ➤ Accompagner le cadre à la rédaction de son plan d'action
PROGRAMME	<p style="text-align: center;">MODULE : LE PLAN D'ACTION</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les +, les -, les « gagnés » et les « perdus » - Les extérieurs + - Les extérieurs - - Les internes/soi + - Les internes/soi - - Le plan de développement : analyses croisées, objectifs, délais et moyens - Le plan d'action - Le SWOT : strengths, weaknesses, opportunities et threats (forces, faiblesses (de l'organisation), opportunités et menaces (de l'environnement))
7h	
DURÉE	⇒ 7 heures / 1 journée / 2 demi-journées
HORAIRES	⇒ 9H - 12H30 / 13H30 – 17H00 (Pause : 10H30/10H45 – 15H00/15H30)
ANIMATION	⇒ Consultant en MANAGEMENT
COÛT/MODULE	⇒ € HT