

# ANALYSER & DEFINIR SON POSITIONNEMENT STRATEGIQUE



## AGIR EN BUSINESS DEVELOPER : ENTREPRENDRE / INNOVER

### DUREE

3 jours

### DATES

8, 10 et 11 mars 2016

*Cette formation permet de s'approprier les concepts clés de la stratégie d'entreprise pour répondre à des questions essentielles telles que :*  
*Quelles activités faut-il développer ? Faut-il investir dans une autre entreprise ? Quelles activités faut-il arrêter ?*

### OBJECTIFS

- S'affirmer en tant que Business Developer
- Comprendre les enjeux d'une stratégie d'entreprise
- Analyser son environnement (culturel, économique, financier)
- Acquérir les outils d'analyse stratégique
- Evaluer les différents positionnements stratégiques possibles

### PUBLIC

- Dirigeants, Entrepreneurs, Managers de centre de profit/Business Unit, Business Developer

### PRE-REQUIS

- Etre en situation d'affirmer son positionnement, trouver de nouveaux marchés pour développer ses activités.

## PROGRAMME

### 1. Etre Business Developer : Manager au cœur de la croissance durable

- Comprendre les enjeux
- Identifier ses missions
- Définir ses objectifs

### 2. Analyser son environnement

- Les nouvelles tendances
- La mondialisation
- Les nouveaux marchés
- Les opportunités et menaces sur son marché
- La veille stratégique

### 3. Evaluer son positionnement

- Identifier ses forces et ses faiblesses
- Analyser ses concurrents, ses marchés cibles
- Formuler ses axes de différenciation

### 4. Utiliser les outils d'analyse stratégique

- Environnement / Evaluation / Concurrence (PESTEL, SWOT, 5 Forces de Porter, Facteurs Clés de Succès-Atouts...)
- Différenciation - chaîne de valeur
- Les matrices : segmentation, courbes de vie, développement (BCG, AD Little, Mc Kinsey...)

## LES POINTS FORTS

- Partage d'expériences - Cas pratiques - Etudes de cas
- Chaque participant travaille sur sa problématique d'entreprise, à l'issue de la formation il aura défini une feuille de route qu'il pourra immédiatement mettre en application.