PRESENTATION DU PROGRAMME

Titre: Maîtrise Du Leadership

Le programme Maîtrise Du Leadership s'adresse aux équipes de direction des entreprises établies et émergentes. Ce programme leur permettra de mettre en œuvre des solutions opportunes pour une plus grande efficacité opérationnelle et une plus grande part de marché tout en surmontant les obstacles et la résistance au changement. Ce programme a été adapté à la structure, à la culture et aux complexités de l'entreprise et aux défis typiques de tels environnements. Il comprend une approche hybride de formation au développement du leadership et de coaching exécutif pour permettre aux cadres de maîtriser les connaissances et l'exécution des concepts appris de manière à optimiser les résultats pour leur entreprise.

Type de formation : Développement du leadership et des compétences entrepreneuriales

Durée du programme : 12 à 18 mois

METHODES D'ENSEIGNEMENT

- Méthodologie de la performance des employés (Human Performance Technology (HPT))
- Enseignement des meilleures pratiques en entreprises avec démonstrations en temps réel.
- Coaching des cadres exécutifs et développement du leadership
- Activités de critique constructive
- Apprentissage par l'expérience (réflexion sur la pratique)
- Exercice de résolution de problèmes concrets

CADRE D'ENSEIGNEMENT

- Coaching individuel et développement du leadership, à distance via vidéoconférences.

DEBUT DU COURS

- Inscriptions ouvertes

© Prestige Academy | Tous droits réservés. | www.prestigeacademy.ca | info@prestigeacademy.ca

FORMATION

- Sessions de coaching des cadres exécutifs et développement du leadership réparties sur la durée définie du programme.
- Accès à la bibliothèque de données sur les meilleures pratiques, les exemples types et les modèles numériques
- Accès à des outils numériques de développement d'entreprise, personnalisables
- Enseignement et évaluations en temps réel par vidéoconférence
- Réseau de collaboration en ligne sécurisé

CONTENU DU PROGRAMME

Ce programme est conçu pour permettre aux dirigeants d'entreprise de créer une synergie, d'aligner les stratégies et de compléter les forces pour des résultats optimaux. Les dirigeants d'entreprise apprendront les principes fondamentaux de la réussite commerciale, des outils et des techniques pour améliorer les pratiques commerciales. En utilisant systématiquement la méthodologie de la performance des employés (HPT) comme approche pour améliorer la productivité et les compétences des participants, le programme leur permet de devenir de vrais leaders. Pendant les sessions hebdomadaires et à travers les exercices, les participants planifient et exécutent les tâches tout en mesurant les indices clés de leur performance. Leur apprentissage est accompagné de corrections pour des résultats plus rapides.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Les objectifs suivants peuvent être personnalisés selon les besoins des participants et de l'entreprise elle-même :

1. Aligner les stratégies, les objectifs et les forces pour de meilleurs résultats
2. Efficacité de l'évaluation des capacités et de l'exécution des mandats
3. Acquisition des bases de développement d'une entreprise durable
4. Amélioration des pratiques entrepreneuriales à travers l'analyse rétrospective (" zero based thinking ")
5. Compréhension et application des 4 piliers du leadership
6. Compréhension du concept d'amélioration cumulative et application des principes fondamentaux à l'entreprise
7. Efficacité de la communication en toutes circonstances commerciales
8. Développement des connaissances en négociation et en exercice d'influence
9. Établissement d'une identité d'entreprise et d'une marque de commerce remarquée
10. Développement d'une stratégie d'acquisition de clientèle et de marketing
11. Exploration des possibilités de croissance
12. Acquérir et fidéliser des talents alignés sur la culture et la philosophie d'entreprise
13. Développer les talents et perfectionner les compétences alignées sur le modèle commercial

© Prestige Academy | Tous droits réservés. | www.prestigeacademy.ca | info@prestigeacademy.ca

14. Créer de la clarté sur les rôles et les responsabilités au sein de la structure organisationnelle
15. Maîtrisez l'art de la délégation
16. Développer une équipe de direction et une structure de soutien
17. Création d'un climat de travail engageant et efficace misant sur le personnel, les processus et la technologie.
18. Identification des risques, management et suivi
19. Gestion efficace et suivi des facteurs clés de la réussite
20. Amélioration des pratiques commerciales pour une entreprise mieux centrée sur le client.

RESULTATS CONCRETS

- Vision claire des opportunités de marché et des avantages concurrentiels
- Transformation commerciale accélérée grâce à un meilleur alignement du leadership
- Culture d'équipe engagée et innovante
- Acquisition de clients ciblée, efficace et proactive
- Être en avance sur les besoins du marché et des clients
- Améliorations mesurées de la productivité et de l'efficacité à l'aide d'indicateurs de performance clés

METHODE D'EVALUATION

Les participants sont tenus de compléter les différentes études de cas pour appliquer les connaissances acquises à la situation de leur entreprise. Les participants présentent leurs exercices en ligne, par l'intermédiaire d'un portal sécurisé, au facilitateur qui en examine et évalue le contenu.

- Des **exercices hebdomadaires** permettant aux participants de comprendre les concepts étudiés sont évalués et corrigés selon les besoins.
- **Différentes études de cas** sont utilisées pour évaluer la capacité des participants à appliquer les Concepts Fondamentaux de l'Excellence à leur situation d'entreprise.
- Des **simulations** sont utilisées pour stimuler la réflexion stratégique, la prise de décision, la résolution de problèmes, l'analyse financière, l'analyse de marché, les opérations, le travail d'équipe et le leadership.
- **Travail requit :** le candidat doit compléter les exercices de chaque session, dans le délai imposé.
- Un **certificat final** sera délivré pour attester la complétion de la formation

COURS INCLUS AU PROGRAMME

Ce programme est offert aux dirigeants / propriétaires d'entreprise dans une entreprise de petite à moyenne taille. Il se concentre sur les 4 piliers du leadership (fondation, image de marque, efficacité, croissance) et leurs thèmes stratégiques respectifs. En outre, ce programme comprend des modules

© Prestige Academy | Tous droits réservés. | www.prestigeacademy.ca | info@prestigeacademy.ca

supplémentaires axés sur l'expansion, la stratégie de sortie, la prise de parole en public, l'intelligence conversationnelle® et les pratiques d'intelligence positive®. Un fort accent sur les meilleures pratiques pour les chefs d'entreprise permettra aux participants d'optimiser leur synergie et d'amplifier la qualité d'exécution sur leurs objectifs. Les objectifs du programme détermineront le temps alloué à chacune des composantes définies ci-dessous. La vitesse d'exécution du programme dépend de l'adaptabilité du participant, de la courbe d'apprentissage et du temps d'achèvement des activités requises.

Piliers du Leadership	*Cours inclus*
Fondation	*Évaluation du style de communication et du comportement* *Les 7 piliers pour une architecture d'entreprise solide*
	Définir votre entreprise en 10 objectifs
	Une vision claire de vos objectifs entrepreneuriaux
	Une vision claire de votre entreprise : Définition, Objectif, Valeurs, Mission, Vision
	Une vision claire de vos produits et services
	Analyse tactique de votre entreprise actuelle et analyse du marché
	Une vision claire de votre marché
	Comprendre quels sont vos clients idéaux
	Étudier la compétition *Définir un modèle d'affaire et les flux générateurs de revenus* *Comprendre les obstacles, les risques et les problèmes actuels* *Comprendre les principes de gestion de personnel et de productivité*
	Développer votre entreprise et ses stratégies marketing
	Définir les voies principales d'acquisition de clientèle *Définir les indicateurs de productivité pour des résultats optimaux* *Développement d'un plan d'affaire*
Marque de commerce	*Définir les valeurs fondamentales et le message de l'entreprise*
	Simplifier et clarifier la définition des produits
	Le langage du succès *La stratégie de communication de l'entreprise* *Publiciser sa présence par l'emploi avisé des media sociaux*
	Développement d'un contenu pertinent pour un site internet engageant
	Optimisation du contenu de site internet et messagerie
	Définir l'identité de votre entreprise
	Développer votre marque de commerce
	Constitution stratégique d'un réseau commercial *Gestion de la relation client* *Définition de votre responsabilité sociale d'entreprise (RSE)*

© Prestige Academy | Tous droits réservés. | www.prestigeacademy.ca | info@prestigeacademy.ca

Piliers du Leadership	*Cours inclus*
Efficacité	*Stratégie de fidélisation des clients*
	Comprendre les principes de gestion opérationnelle *Prévisions budgétaires annuelles* *Gestion du temps 101* *Définir les rôles clés pour le bon fonctionnement de l'entreprise*
	Définir les tâches de chaque poste identifié
	Définir les processus nécessaires aux tâches de chaque poste
	Stratégies de recrutement, d'engagement et de rétention de personnel: le pouvoir de l'équipe
	Intégration des ressources nécessaires au plan opérationnel
	Savoir déléguer 101
	Offre de service à la clientèle
	Communication avec les principaux intervenants *Mesure des indices de performance pour une optimisation des résultats*
	L'effet levier en affaires
	Gestion des tâches et efficacité
	Revues de performances du personnel, compensations et bonus
Croissance Niveau 1	*Reconnaissance te engagement du personnel* *Mise en œuvre de la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE)* *Revue financière, gestion et exécution* *Clés pour la gestion efficace des contrats avec les fournisseurs* *Plan d'action pour toute déviation du plan* *Gestion et suivi*
Croissance Niveau 2	*Les 7 façons de développer votre entreprise* *Identification des opportunités de marchés inexplorées* *Développement de nouveaux produits et services* *Intégration des nouveaux produits et services à la structure de l'entreprise* *Affiner votre stratégie et plan d'affaire* *Surmonter les principaux obstacles*
Croissance Niveau 3	*Intégrer les bonnes ressources pour exécuter votre plan de croissance* *Niveau de satisfaction des clients* *Les 7 concepts du développement commercial* *Le pouvoir de la Pleine Conscience en affaire* *Introduction et mise en œuvre d'améliorations opérationnelles* *Favoriser une culture de coopération a sein du personnel* *Entretenir les relations d'affaire*
Croissance Niveau 4	*Le cycle de vie de votre entreprise* *Élaboration d'un plan de relève pour les postes critiques de votre organisation* *Comment devenir un leader grâce à la compétitivité et l'innovation*

© Prestige Academy | Tous droits réservés. | www.prestigeacademy.ca | info@prestigeacademy.ca

Piliers du Leadership	*Cours inclus*
	Développer des propositions d'entreprises et répondre aux appels d'offres dans le secteur des services *Dans le secteur des services, élaborer des présentations clients, prospects et alliances stratégiques*
Expansion	Objectifs d'expansion, stratégies, plan, risques, obstacles, ressources et exécution
Communication Prise de Parole en Public	*Compétences de prise de parole en public* *Art de la communication en entreprise* *Fondamentaux de la prise de parole en public*
Intelligence Conversationnelle®	*Concepts et pratiques de l'intelligence conversationnelle® pour améliorer la communication, les relations, la créativité et la performance globale*
Intelligence Positive®	*Concepts et pratiques d'intelligence positive® pour améliorer la performance, l'efficacité et l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée*

COUT / PERSONNE[i] [ii]

Code	Frais d'inscription	GST	Cout Total	Nombre d'heures
PLM	28,125.00 $	1,406.25 $	29,531.25 $	125

PAIEMENT

- Le paiement complet[iii] est requis au début de la formation

[i] Basé sur un paiement unique par participant.
[ii] Prestige Academy peut se réserver le droit de modifier les prix sans préavis.
[iii] Pour les options de paiement et de financement structurés, contactez Prestige Academy pour obtenir des devis

© Prestige Academy | Tous droits réservés. | www.prestigeacademy.ca | info@prestigeacademy.ca