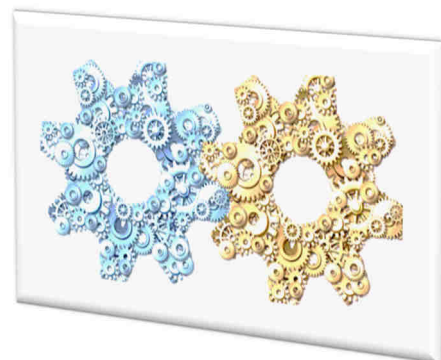




PRESENTATION DU PROGRAMME

Titre: Leadership pour Les Partenaires - I

Le programme Leadership pour Les Partenaires - I est conçu pour deux partenaires en affaires (c'est-à-dire les partenariats, les cabinets professionnels et les LLP) qui visent à optimiser leurs résultats commerciaux, leur efficacité, leur productivité et leur croissance. Ce programme intensif et axé sur l'action permettra aux participants d'améliorer leurs compétences en leadership tout en améliorant leurs performances commerciales grâce à un alignement efficace des stratégies, de la planification et de l'exécution.



Type de formation : Développement du leadership et des compétences entrepreneuriales

Durée du programme : 4 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 et développement du leadership, à distance via vidéoconférences Zoom
- 2 partenaires exécutifs

DEBUT DU COURS

- Inscriptions ouvertes



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 plus de 150 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 de formation est conçu pour permettre à deux partenaires en entreprise de créer une synergie, d'aligner les stratégies et de compléter les forces pour un maximum de résultats. Les partenaires commerciaux 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

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 2 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

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

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 pour les partenaires se concentre sur les 2 piliers du leadership et de leurs sujets stratégiques respectifs. L'accent sur les meilleures pratiques pour les partenaires en affaires permettra aux participants d'optimiser leur synergie et amplifier la qualité de l'exécution de leurs objectifs.

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



Piliers du Leadership	Cours inclus
	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

COUT / PERSONNEⁱⁱⁱ

Code	Frais d'inscription	GST	Cout Total	Nombre d'heures	Participants
PLPC	5,850.00 \$	292.50 \$	6,142.50 \$	30	#1
PLPC	5,850.00 \$	292.50 \$	6,142.50 \$	30	#2
	\$11,700.00	\$585.00	\$12,285.00		

PAIEMENT

- Le paiement completⁱⁱⁱ 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