



PRESENTATION DU PROGRAMME

Titre: PerformanceOne

Le programme PerformanceOne se déroule sur une période de 12 mois et est conçu pour les entrepreneurs qui lancent un nouveau concept d'entreprise. Pour atteindre avec succès leurs objectifs, les participants bénéficient d'une approche hybride de développement du leadership et de coaching d'affaire. Ce programme axé sur les résultats leur permettra de développer une base durable pour la planification et la mise en œuvre des activités.

Type de formation : Développement du leadership et des compétences entrepreneuriales

Durée du programme : 12 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

- 1 :1 Coaching des cadres exécutifs et développement du leadership, à distance via vidéoconférences Zoom

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

Les dirigeants apprendront à démarrer avec le lancement de leur entreprise et à obtenir des résultats extraordinaires grâce au programme Prestige PerformanceOne. Au cours des séances de coaching de performance commerciale programmées ainsi que des devoirs à la maison, les participants amélioreront leurs capacités dans les domaines clés du leadership en suivant les modules du programme identifiés dans la section «composantes du programme» et en atteignant les objectifs pédagogiques définis.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Développer une base et un plan d'entreprise durables
- Mener une analyse FFPM (forces, faiblesses, possibilités, menaces) efficace et une planification stratégique
- Déterminer les principaux obstacles ou risques et les gérer
- Identifier les opportunités de croissance par part de marché
- Développer une stratégie et un plan d'acquisition de clients bien ciblés
- Améliorer les pratiques commerciales grâce à la pensée zéro
- Communiquer en entreprise : une forme d'art
- Optimiser les résultats grâce au Mind-mapping, au Mind-storming et au brainstorming
- Développer des compétences de leadership actif
- Construire des partenariats stratégiques
- Gérer et suivre efficacement les principaux indicateurs de performance
- Optimiser l'efficacité en utilisant au mieux le personnel, les processus et la technologie

RESULTATS CONCRETS

- Clarté sur les opportunités de marché et les avantages concurrentiels
- Définition des éléments clés du plan opérationnel d'entreprise
- Succès par intention et élimination des victoires aléatoires



- Réduction des risques imprévus
- Modèle (s) commercial (aux) repensé (s) à partir de zéro
- Opportunités commerciales créées par une communication, une gestion efficace des relations et des partenaires
- Plan d'exécution réalisable

METHODE D'ÉVALUATION

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 requis** : 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

COMPOSANTES DU PROGRAMME

Le programme Prestige PerformanceOne comprend les éléments suivants. . 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.

Connaissance de soi	Évaluation comportementale, communication et débriefing
Concept d'entreprise et opportunités	Définition du concept d'entreprise et opportunités de génération de revenu
	Définition de vos prestations et de leurs valeurs pour vos clients
	Développer votre mission et votre vision
Structure de l'entreprise et implantation géographique	Structurer l'entreprise
	Recherche d'implantations géographiques potentielles
	Définition de la propriété intellectuelle de l'entreprise, des exigences commerciales et de la marque
Votre histoire ...	Développer votre histoire personnelle et professionnelle



Operations de l'entreprise	Définition des opérations de votre entreprise
Offre de produits et services	Développer l'offre de produits et services
Stratégie de croissance	Développer une stratégie de croissance sur 1 à 5 ans
Objectifs commerciaux	Définition des objectifs commerciaux
Clientèle cible	Définition de la clientèle cible
Initiatives clés	Recherche d'initiatives clés pour l'avancement de la marque
Avantages concurrentiels	Avantage concurrentiel
Étude de marché	Étude de marché – taille, clients, concurrence et stratégie
Identité de marque	Développer une identité de marque
Stratégie Marketing	Développer une stratégie marketing
Message	Développer une stratégie de communication pour la marque
Stratégie de vente	Développer une stratégie de vente
Gestion corporative	Gestion corporative et opérationnelle
Principaux risques	Planifier l'identification, la gestion et la minimisation des risques
Retour sur investissement	Plan d'affaire et retour sur investissement
Projections financières	Définition des projections financières essentielles
Financement et plan de mise en œuvre	Examen des besoins en financement et calendrier de mise en œuvre

COUT / PERSONNE^{i ii}

Code	Frais d'inscription	GST	Cout Total
PPOne	10,140.00 \$	507.00 \$	10,647.00 \$

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