



## Séminaire 1



# Stratégie & Business Models

## Paris

### LIEU

Comet Meetings Bercy  
40 Av. des Terroirs de France  
75012 Paris

### INFO PRATIQUE

Déjeuner pris  
en commun de 12h30  
à 14h

### Parmi les points abordés

- Construire le business model le plus adapté à son entreprise
- Conduire le changement et accompagner une transformation de l'organisation

### MERCREDI 25 SEPTEMBRE

#### 8h30 | Accueil autour d'un petit-déjeuner

#### De 9h à 9h15 | Lancement de l'accélérateur et introduction par *Fanny PICARD*

#### De 9h15 à 12h30 | Stratégie dans l'incertain

- Point sur la complexité de l'environnement
- Impacts sur les organisations et les différentes orientations stratégiques pour y faire face
- Modèle du leadership VOCCA dans un environnement complexe

#### De 14h à 16h | Stratégie dans l'incertain (suite)

- Elaboration d'une vision (Context Canvas)
- Communication Stratégique (Matrice SABRE)
- Traduction de la vision en options stratégiques (SWOT combinatoire)

#### De 17h30 à 18h | Session fil rouge suivie de la clôture de la journée

#### 19h30 | Dîner de promotion

**Ali ARMAND** est spécialisé dans les nouvelles formes d'organisations et de structures, il conseille les entreprises dans la mise en place de formes de management adaptées telles que la Sociocratie, la Holacratie afin de développer la synergie et la performance. Il contribue à la mise en place de mécanismes qui favorisent notamment les comportements de vision et de stratégies collaboratives, l'humilité du processus de décision et de leadership, la coopération au sein des entreprises.

**Fanny PICARD** est consultante en stratégie RSE, change et formation. Elle met à profit ses compétences en stratégie & change management ces 16 dernières années auprès d'entreprises publiques et privées. Elle les accompagne pour structurer leurs démarches RSE, accompagner les professionnels (directions générales, équipes, managers) dans l'évolution de leur culture, pratiques & process. Passionnée par la pédagogie, elle a à cœur d'apporter des solutions toujours plus innovantes à ses clients et aux équipes qu'elles interfacent (DG, Marketing, communication, vente, IT, RH, achats). Son approche pragmatique et en phase avec le business, lui permettent d'embarquer les équipes accompagnées.

25  
sept.  
2024



## Séminaire 2



# Performance commerciale

## Paris

### LIEU

Comet Meetings Bercy  
40 Av. des Terroirs de France  
75012 Paris

### INFO PRATIQUE

Déjeuner pris  
en commun de 12h30  
à 14h

26  
sept.  
2024

### Parmi les points abordés

- Comprendre les processus marketing et commerciaux
- Maîtriser les stratégies de ciblage et de développement commercial
- Intégrer les outils digitaux dans sa stratégie commerciale

### JEUDI 26 SEPTEMBRE

#### 8h30 | Accueil autour d'un petit-déjeuner

#### De 9h à 9h15 | Introduction fil rouge

#### De 9h15 à 12h30 | Performance commerciale

- Auto-évaluation des process marketing et commerciaux (les process marketing et commerciaux et axes de progrès)
- Le ciblage : choisir, c'est exclure (les audiences, où sont mes clients?)
- Le plan marketing et développement commercial (le plan : outils d'alignement des énergies et mes priorités de développement)

#### De 14h à 17h30 | Performance commerciale (suite)

- Canaux d'acquisition et outils digitaux (panoramas des canaux d'acquisitions et digitaux)
- Les indicateurs clés – piloter le(s) tunnel(s) de conversion
- L'organisation commerciale

#### De 17h30 à 17h45 | Session fil rouge suivie de la conclusion du séminaire

**Claude ROHOU** a rejoint, après plusieurs expériences de management et de direction marketing et commerciale (Volkswagen France, MACIF, Galian, The LINKS), Altman Partners en 2017 pour étoffer l'offre de services d'un volet dynamique marketing et commerciale. Il est aussi professeur invité d'AUDENCIA Business School sur le thème du business development digital.

**Fanny PICARD** est consultante en stratégie RSE, change et formation. Elle met à profit ses compétences en stratégie & change management ces 16 dernières années auprès d'entreprises publiques et privées. Elle les accompagne pour structurer leurs démarches RSE, accompagner les professionnels (directions générales, équipes, managers) dans l'évolution de leur culture, pratiques & process. Passionnée par la pédagogie, elle a à cœur d'apporter des solutions toujours plus innovantes à ses clients et aux équipes qu'elles interfacent (DG, Marketing, communication, vente, IT, RH, achats). Son approche pragmatique et en phase avec le business, lui permettent d'embarquer les équipes accompagnées.