

Séminaire 1



Stratégie & Business Models

Paris

LIEU

COMET Bercy
40 avenue des Terroirs
de France
75012 Paris

INFO PRATIQUE

Déjeuner pris
en commun de 12:15
à 13:30

Parmi les points abordés :

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

MARDI 04 FEVRIER

08:30 | Accueil autour d'un petit-déjeuner

De 09:00 à 09:15 | Introduction

De 09:15 à 09:45 | Les enjeux des industriels, leurs attentes vis-à-vis des offreurs de solutions

De 09:45 à 10:15 | Revisiter quelques concepts stratégiques fondamentaux

De 10:30 à 11:30 | Elaborer une vision (outil Context Canvas)

De 11:30 à 12:15 | Décrire sa chaîne de valeur et son écosystème

De 13:30 à 13:50 | Séance de wellness (facultatif)

De 14:00 à 15:00 | Décrire son business model actuel

De 15:00 à 15:45 | Expliciter la valeur apportée à ses parties prenantes

De 16:00 à 17:15 | Identifier des axes et options stratégiques

- Outil Swot Combinatoire

De 17:15 à 17:30 | Conclusion

19:30 | Dîner de promotion dans Paris

**04
Fév.
2025**

Après avoir commencé sa carrière comme chercheur, **Pierre-Yves LE DAËRON** a été consultant en stratégie au Boston Consulting Group. Il a ensuite exercé des fonctions de directeur marketing, directeur stratégie et direction générale dans plusieurs ETI, leaders internationaux de l'industrie (Hilti, Potain, Manitowoc) et des services B2B (IMS). Depuis 2010, il est directeur associé de Stratex, cabinet spécialisé dans les enjeux de création de valeur, ainsi que dans les problématiques liées à la mise en œuvre des stratégies et à la transformation des entreprises. Au sein de Stratex, Pierre-Yves accompagne les dirigeants et les équipes de direction dans la mise en œuvre de leurs projets innovants, ainsi que de leurs stratégies d'adaptation du business aux nouvelles conditions de marché.

Séminaire 2



Performance marketing et commerciale

Paris

LIEU

COMET Bercy
40 avenue des Terroirs de
France
75012 Paris

INFO PRATIQUE

Déjeuner pris
en commun de 12:15
à 13:30

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

MERCREDI 05 FEVRIER

08:30 | Accueil autour d'un petit-déjeuner

De 09:00 à 09:15 | Introduction

De 09:15 à 12:15 | 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 13:30 à 16:30 | 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 16:30 à 17:30 | Témoignage – François Coulloudon - Teeprak

De 17:30 à 17:45 | 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.

05
Fév.
2025