

## PILOTAGE DU DIRIGEANT

### Décider mieux, tenir la cadence, donner le cap

*Quand l'entreprise grandit, les décisions deviennent plus complexes et les erreurs plus coûteuses. Ces ateliers vous aident à mieux arbitrer, à gagner en efficacité au quotidien et à poser un cap clair pour votre entreprise et vos équipes.*

#### Risques & décisions : sécuriser son modèle pour grandir sereinement

Identifier et anticiper les risques stratégiques clés pour prendre de meilleures décisions et renforcer la résilience de l'entreprise — avec un angle pratique centré sur la gestion de crise et les arbitrages.

#### Efficacité & énergie du dirigeant : performer sans se consumer

Retrouver de l'énergie, du temps et de la lucidité pour se concentrer sur les décisions à fort impact - en combinant organisation personnelle et outils IA. Cet atelier couvre exclusivement la sphère du dirigeant, pas les processus opérationnels.



#### Raison d'être, culture & valeurs : la boussole stratégique du dirigeant

Clarifier, formaliser et incarner sa raison d'être pour en faire un levier stratégique de différenciation, d'alignement interne et de cohérence de marque.

## ÉQUIPE ET ORGANISATION

### Structurer l'équipe et l'organisation pour grandir durablement

*Ce qui fonctionnait hier ne suffit plus quand l'activité accélère. Ces ateliers vous donnent des leviers concrets pour structurer votre organisation, faire évoluer votre management et sécuriser la croissance sans désorganiser l'entreprise.*

#### Leadership, posture managériale & marque employeur : faire de son équipe un moteur de croissance

Développer les leviers concrets de leadership et de marque employeur pour attirer, engager et retenir ses collaborateurs — dans un contexte de guerre des talents.

#### Finance & optimisation : piloter sa croissance par les chiffres

Mieux lire ses chiffres, piloter sa trésorerie et arbitrer intelligemment - avec une approche structurée autour de décisions pratiques, de points de vigilance et d'une check-list opérationnelle adaptée.

#### Organisation & pilotage du changement : grandir sans se désorganiser

Structurer son organisation interne pour se développer sans chaos, en pilotant activement le changement dans un environnement instable et incertain.

### Attirer, convaincre, fidéliser

La croissance repose sur des clients mieux ciblés, mieux servis et plus fidèles. Ces ateliers vous permettent de structurer votre démarche commerciale, d'améliorer votre visibilité et de développer votre chiffre d'affaires de façon durable.

#### Connaissance client & fidélisation rentable : du client connu au client ambassadeur

Collecter, analyser et exploiter la connaissance client - avec l'appui de l'IA - pour personnaliser son approche commerciale, augmenter sa valeur client et transformer sa base existante en source de croissance durable.



#### Compétences commerciales : structurer sa prospection et vendre mieux

Renforcer les fondamentaux commerciaux pour construire un processus de vente robuste et reproductible, puis l'accélérer avec les outils IA.



#### Gagner en visibilité : être vu, reconnu et choisi sur son marché

Construire une présence visible, cohérente et différenciante sur leur marché - avec l'IA comme accélérateur de création de contenu.



## STRATÉGIE DE CROISSANCE

### Ouvrir de nouveaux horizons et prendre de l'avance

Pour continuer à croître, il faut anticiper les évolutions du marché et ne pas dépendre d'un seul relais de croissance. Ces ateliers vous aident à explorer de nouvelles opportunités, activer les bons partenariats et prendre une longueur d'avance sur vos concurrents.

#### L'IA au service de la performance et de la robustesse : du quotidien à l'offre

Intégrer l'IA dans ses processus quotidiens pour gagner en performance opérationnelle, et identifier comment elle peut faire évoluer sa proposition de valeur pour ouvrir de nouveaux relais de croissance.



#### Réseau & partenariats : construire et animer son écosystème pour accélérer

Construire et animer son réseau professionnel comme levier de croissance stratégique

#### Conquérir de nouveaux marchés :

#### nouveaux canaux, nouveaux segments & montée en gamme

Identifier et conquérir des marchés à plus fort potentiel en structurant son approche vers de nouveaux canaux, nouveaux segments et une montée en gamme - en s'appuyant sur l'IA pour cartographier son environnement concurrentiel.

