

## Public

- Directeur d'agence

## Prérequis

- Sans objet

## Modalités d'admission

- Sur dossier

## Durée

- 21 h 00

## Modalités et méthodes pédagogiques

- Présentiel
- En langue française
- Méthodes d'animation actives et interactives alternant des apports théoriques, des activités, des échanges autour de cas pratiques et des mises en situation

## Qualité des formateurs

- Formateurs experts métier ayant validé un parcours de qualification pédagogique

## Documents remis

- Attestation de formation

*Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter le référent Handicap local afin d'étudier les possibilités de suivre la formation*

## Nous contacter

[www.aftral.com](http://www.aftral.com)

0809 908 908



# PILOTAGE ECONOMIQUE D'UN CENTRE DE PROFIT

## Objectifs généraux

- ◆ Comprendre et s'appropriier les indicateurs Groupe
- ◆ Piloter son centre de profit en utilisant les KPI Groupe et individualisés
- ◆ Fixer des objectifs en s'appuyant sur des indicateurs fiables
- ◆ Transmettre, communiquer et animer son équipe à l'aide de ses indicateurs

## Les plus de la formation



- ◆ Des moyens matériels performants et innovants
- ◆ Une formation active et interactive avec des mises en situation pratiques

## Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Evaluation finale

## Validation

- ◆ Attestation de formation
- ◆ Niveau : Sans niveau spécifique
- ◆ Possibilité de valider un/des blocs de compétences : Sans objet
- ◆ Code RNCP/RS : Sans objet
- ◆ Certificateur : Sans objet
- ◆ Code Certif Info : Sans objet



## Agrément

- ◆ Sans objet

## PROGRAMME

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>0</b>	<b>Identifier les objectifs et étapes de la formation</b>	<b>/</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Présentation du centre, de l'équipe pédagogique et des moyens matériels</li> <li>▪ Présentation de la formation</li> <li>▪ Modalités pratiques</li> <li>▪ Tour de table</li> <li>▪ Test de positionnement</li> </ul>	<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia	

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>1</b>	<b>Comprendre et s'approprier les indicateurs Groupe Fixer des objectifs en s'appuyant sur des indicateurs fiables</b>	<b>7 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Introduction avec intervention d'un membre de la Direction Temps d'échange autour des perceptions de chacun sur son rôle et ses responsabilités de DA</li> <li>▪ Phase 1 : définir son rôle et ses responsabilités de Directeur d'agence : Lister les particularités du rôle de DA dans une entreprise (familiale et) multi-sites Qualifier la valeur ajoutée du DA pour : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Piloter les activités et les performances</li> <li>• Communiquer avec les interlocuteurs internes et externes</li> <li>• Gérer la motivation collective et individuelle Identifier les qualités du DA à mettre en oeuvre pour piloter ses performances</li> <li>• Utiliser le tableau de bord comme outil pour structurer sa démarche managériale</li> </ul> Présenter le SWOT et travailler en sous-groupes sur les SWOT respectifs </li> </ul>	<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques	

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>2</b>	<b>Piloter son centre de profit en utilisant les KPI Groupe et individualisés Fixer des objectifs en s'appuyant sur des indicateurs fiables</b>	<b>7 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Phase 2 : établir et présenter sa feuille de route Rappels des fondamentaux du pilotage des résultats Définir la feuille de route Analyser son environnement : menaces et opportunités Diagnostiquer ses forces et faiblesses : ressources et compétences Définir son/ses avantages concurrentiels Identifier les indicateurs pertinents pour son/ses activités Elaborer sa feuille de route et son plan d'actions (QOQCCP) Présenter et soutenir sa feuille de route Mise en pratique</li> </ul>	<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques	

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>3</b>	<b>Fixer des objectifs en s'appuyant sur des indicateurs fiables Transmettre, communiquer et animer son équipe à l'aide de ses indicateurs</b>	<b>7 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Phase 3 : animer son équipe autour du pilotage des performances : Construire son tableau de bord : les questions à se poser, les règles à respecter Fixer les règles du jeu avec son équipe en s'inspirant du mode projet Donner le cap : objectifs et ressources Organiser et ritualiser les points d'avancement Valider la compréhension et l'adhésion Contrôler et évaluer Donner du Feed-back Mise en pratique</li> <li>▪ Conclusion avec intervention d'un membre de la Direction</li> </ul>	<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques	

N° SEQUENCE		DUREE
4	<b>Bilan et synthèse de la formation</b>	/
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bilan de la formation</li> <li>▪ Synthèse du stage</li> <li>▪ Evaluation de satisfaction de la formation</li> </ul>		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES
		Salle équipée d'un ensemble multimédia