

- La mise en place de la direction par objectifs (D.P.O) -

1 - Objectifs pédagogiques

Démontrer aux entrepreneurs que les résultats dans l'entreprise gagnent à provenir d'un travail de la base consistant à fournir à la direction les éléments pour qu'elle puisse fixer des objectifs crédibles et motivants.

2 - Compétences visées

- . Pouvoir quantifier et mesurer la valeur des programmes et des investissements, à partir des objectifs proposés
- . Acquérir les outils type CRM (Customer Relationship Management), ERP (Enterprise Resource Planning)
- . Automatisation du recueil de données de qualité
- . Dans cette approche, harmoniser le côté humain (remontées des collaborateurs) et le côté rigoureux (les données brutes)

3 - Public concerné > Chefs d'entreprise

4 – Prérequis

- . Une expérience opérationnelle minimum d'entreprise
- . Une bonne culture du langage informatique

5 - Moyens pédagogiques et d'encadrement

- . Matériel : Tableau blanc email, Paperboard, Vidéoprojecteur.
- . Méthode pédagogique inspirée de Carl Rogers (Techniques de la Relation d'Aide et de l'A.D.V.P.

. Jeux de rôle

L'O.F. ne comprend qu'une personne, qui se fera assister d'un expert juridique en outils de D.P.O.

6 - Suivi de l'exécution de l'action

- . Par le rappel du déroulement de l'action.
- . Le remplissage de la feuille d'émargement.
- . Le formateur possède un document (fil directeur) qui lui permet de « cocher » le déroulement point par point

7 - Mesure des résultats

- . Susciter la réaction des stagiaires
- . Veiller à un comportement actif du stagiaire
- . **Jeux de rôle** permettant des mises en situation de discussion sur « les objectifs circulants » et l'avis à chaud des collègues.

8 - Modalités d'évaluation

- . Au fil de l'eau par l'écoute de la part du formateur.
- . A la fin de chaque demi-journée par un débriefing oral.
- . Plusieurs mois après par l'évaluation par le stagiaire.
- . Evaluation par les commanditaires

WEGOT

De l'idée au marché

A C C O M P A G N E L E S P O R T E U R S D E P R O J E T

9 - Durée et déroulé de l'action.

- Se déroule en 4 demi-journées de 4h

- nos ateliers -

ATELIER 1

(Première demi-journée)

- La valeur d'un objectif provenant à la fois de la base et de la hiérarchie
- Les éléments internes et externes facilitants ou perturbants

Exercices pratiques

ATELIER 2

(Deuxième demi-journée)

- Histoire de la D.P.O. et rôle de son inventeur Peter DRUCKER
- Recherche des indicateurs de gestion de chaque fonction de l'entreprise
- Approche méthodologique du SMART (Self Monitoring Analysis and Technology) que George T Dorian a mis en lumière :
- Spécifique, Mesurable, Acceptable, Réaliste, Temporel (posséder une échéance)

Jeux de rôle

ATELIER 3

(Troisième demi-journée)

- Les conditions environnementales pour un déploiement profitable de la D.P.O. pour :
Elaborer un langage commun afin de faciliter la compréhension
- Mobiliser par la définition d'un objectif commun accessible à tous
- Permettre une évaluation des progrès possibles, des tendances à poursuivre, des stratégies à remettre en cause ou à amender
- Bénéficier de données destinées à inventer les moyens d'action à mettre en place.

ATELIER 4

(Quatrième demi-journée)

- Analyse des modes opératoires, consolidé dans le « mixx-marketing » qui seront à employer pour arriver à :
 - Bien cerner le marché
 - Prévoir la croissance-décroissance du Produit (Courbe de GAUSS)
 - Faire le point sur la performance de sa force de vente et prévoir réorientation et/ou recrutement
 - Etablir le profil des clients pour en optimiser la relation et leur comportement d'achat

Jeux de rôle