

CELEMI Performance™

“Lorsque les temps sont difficiles, vos collaborateurs doivent penser de manière constructive et agir de manière décisive.”

Cela peut s'avérer être un défi important si vos collaborateurs ont tendance à voir le verre comme à moitié vide plutôt que comme à moitié plein. Alors comment pouvez-vous les encourager à regarder les opportunités plutôt qu'à rester focaliser sur les limites? Dans Celemi Performance™, des équipes de quatre participants font travailler leur sens des affaires en suivant l'étude de cas de la société Fenix Inc. En trois temps, ils aident Fenix Inc. à construire des bases solides, à créer un avantage compétitif et finalement à remporter l'affaire. Au cours de cet atelier, les participants établissent des parallèles avec leur propre vécu, et réfléchissent sur les défis et opportunités à l'échelle de leur propre société.

Développez une compréhension partagée des défis auxquels votre organisation est confrontée, de sorte que vous puissiez être unis autour de la voie à adopter.

Des participants de tous niveaux et occupant toutes fonctions peuvent se rassembler pour entamer un dialogue constructif sur un domaine très large de questions stratégiques importantes, telles que :

- Les cycles de vie de produit
- Les technologies révolutionnaires
- L'efficacité de la chaîne logistique
- Les services à valeur ajoutée
- La segmentation des clients
- La rentabilité à court terme et long terme

Faites travailler votre sens des affaires



Pour remporter l'affaire, les équipes doivent se battre contre les principaux rivaux de Fenix Inc. sur le marché afin d'obtenir les clients. Si les équipes choisissent une stratégie de commercialisation réussie, ils peuvent atteindre leur objectif de rentabilité, voire le dépasser.

Au cours du débriefing, les participants sont encouragés à réfléchir sur les différentes manières de parvenir à une stratégie marketing, par exemple en se concentrant sur les clients ou sur la concurrence. Une présentation PowerPoint du facilitateur permet d'illustrer une analyse des résultats de leurs choix.

Pour terminer, les participants résument leurs idées en ce qui concerne les sujets brûlants et la voie à adopter par leur propre organisation. Ils sont invités à définir comment ils peuvent apporter personnellement leur contribution dans leur champ de responsabilité.

Paroles de clients

"Le message est clair et va à l'essentiel: si nous ne vendons pas ce que les clients attendent, nous nous retrouvons sur la touche. Rien n'est éternellement stable dans le monde actuel qui nous entoure. Nous avons besoin de réviser fréquemment notre stratégie et de toujours trouver de nouvelles voies pour gagner de l'argent."

– PDG de Nohau, Fournisseur européen de systèmes de développement

Personnes concernées

- Les équipes de direction (ou autres groupes de décideurs) peuvent se servir de l'atelier comme cadre d'une session de planification stratégique.
- Tous les employés peuvent acquérir une compréhension partagée des défis stratégiques et de la marche à suivre.
- Les responsables peuvent se servir de l'atelier comme plateforme pour communiquer en quoi les initiatives actuelles sont en ligne avec la direction stratégique adoptée.

Résultats clés

Celemi Performance favorise un dialogue sur les questions stratégiques brisant les barrières d'ordre fonctionnelle et hiérarchique. De plus, l'atelier :

- Génère une compréhension partagée et large des questions et facteurs clés qui influencent l'activité.
- Met en lumière l'importance capitale de se concentrer sur les clients, notamment en ayant une solide compréhension des besoins de ces derniers.
- Illustre la manière avec laquelle les petites améliorations peuvent avoir un effet majeur sur les résultats.
- Encourage les collaborateurs à se concentrer sur ce qui peut être fait, même lorsque les conditions d'exercice de l'activité sont rudes.

Concepts clés**L'offre**

- Le cycle de vie des produits
- Les nouvelles technologies (ou de rupture)
- La durabilité
- La production allégée (sur commande)

Marchés

- Les stratégies marketing différenciées
- La bonne connaissance du marché

L'efficacité opérationnelle

- La structure organisationnelle
- La chaîne logistique

La stratégie clients

- Les services à valeur ajoutée
- Les besoins et préférences des clients
- La connaissance des clients
- La segmentation des clients
- Le ciblage des clients préférés

La croissance et la rentabilité durables

- S'assurer un flux de trésorerie
- La création d'une valeur à long terme

**Informations pratiques****Matériel**

Plateaux et accessoires de simulation d'entreprise.

Nombre de participants

De quatre à plusieurs centaines de participants. Les participants sont regroupés par équipes de 4, et un facilitateur prend en charge 20 à 24 personnes.

Participants

Employés de tous niveaux.

Temps nécessaire

4 heures.

Facilitateur

Les responsables et autres collaborateurs internes de votre entreprise. Le matériel de soutien du facilitateur est fourni et Celemi peut réaliser des sessions de "formation du formateur" au besoin. Des facilitateurs du réseau de partenaires de Celemi sont également disponibles.

Langues

Nous traduisons nos produits continuellement, pour une liste actualisée veuillez consulter notre site www.celemi.com.

**CELEMI**

THE POWER OF LEARNING