



DÉVELOPPEMENT DU DIRIGEANT

Parcours individualisé de 140 heures

Accompagnement individuel du chef d'entreprise Modalité mixte présentiel / distanciel synchrone et asynchrone



1 – OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Optimiser sa gestion du temps et ses priorités pour gagner en efficacité
- Prendre la parole en public avec aisance et impact
- Identifier et gérer son stress pour préserver sa performance et son équilibre
- Conduire le changement au sein de son entreprise et accompagner ses équipes
- Définir une stratégie de développement claire et actionnable pour son entreprise
- Piloter la rentabilité de son entreprise à l'aide d'indicateurs financiers adaptés
- Manager efficacement ses équipes (organisation, délégation, motivation)
- Développer et fidéliser son portefeuille clients
- Organiser et digitaliser son activité
- Mettre en place une démarche qualité et sécurité au sein de sa structure

2 – DURÉE

Durée totale : 140 heures

Organisation :

- 98 heures en modalité synchrone (présentiel et/ou classe virtuelle)
- 42 heures en modalité asynchrone (travail personnel tutoré, mise en application directe dans l'entreprise, avec livrables suivis par le formateur)

Modalités : formation individuelle (1 dirigeant / 1 formateur), en mixte présentiel / distanciel synchrone, complétée par du travail asynchrone tutoré permettant l'application immédiate des acquis dans l'entreprise du bénéficiaire.

3 – PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- Public : dirigeant d'entreprise en poste, souhaitant renforcer ses compétences managériales, stratégiques et organisationnelles
- Format : accompagnement individuel, permettant une personnalisation complète du parcours aux enjeux réels de l'entreprise du bénéficiaire
- Pré-requis : être en position de dirigeant ou de responsable de la gestion d'une structure. Aucun pré-requis académique spécifique

4 – PROGRAMME (BLOCS DE COMPÉTENCES)

Bloc de compétences	Durée	Contenu
Bloc 1 – Posture et efficacité personnelle du dirigeant	30 h (21 h synchrone / 9 h asynchrone)	• Diagnostic de l'usage du temps et identification des priorités stratégiques • Méthodes et outils de gestion du temps (matrice de priorisation, blocs de temps, délégation) • Techniques de prise de parole en public (structuration du discours, gestion du trac, langage non verbal) • Entraînement à la prise de parole sur des situations réelles (réunions, présentation client ou partenaire) • Mécanismes du stress chez le dirigeant : identification des signaux et des déclencheurs • Techniques de gestion du stress et de préservation de l'équilibre professionnel • Élaboration d'un plan personnel d'organisation et de gestion du stress

Bloc de compétences	Durée	Contenu
Bloc 2 – Stratégie et pilotage financier de l'entreprise	25 h (17,5 h synchrone / 7,5 h asynchrone)	• Diagnostic stratégique de l'entreprise (forces, faiblesses, environnement concurrentiel, opportunités) • Définition d'axes de développement et d'objectifs à moyen terme • Construction d'un plan stratégique formalisé et d'indicateurs de suivi • Lecture et analyse des documents financiers clés (compte de résultat, bilan, trésorerie) • Analyse des coûts, des marges et du seuil de rentabilité • Mise en place de tableaux de bord de pilotage de la rentabilité • Simulation et aide à la décision sur les leviers d'amélioration de la rentabilité
Bloc 3 – Conduite du changement et management des équipes	25 h (17,5 h synchrone / 7,5 h asynchrone)	• Comprendre les mécanismes du changement et les résistances associées • Construire une démarche de conduite du changement adaptée à son entreprise • Communiquer et embarquer ses équipes autour d'un projet de changement • Fondamentaux du management : organisation, délégation, fixation d'objectifs • Techniques de motivation, d'entretien et de gestion des situations difficiles • Mise en place d'outils de suivi managérial et RH • Élaboration d'un plan de conduite du changement et de management personnalisé
Bloc 4 – Développement commercial et portefeuille clients	20 h (14 h synchrone / 6 h asynchrone)	• Diagnostic du portefeuille clients existant (segmentation, valeur, risques) • Stratégies de fidélisation et de développement du portefeuille clients • Fondamentaux de la prospection de nouveaux clients (ciblage, discours, canaux) • Construction d'un plan d'action commercial priorisé • Mise en place d'indicateurs de suivi de l'activité commerciale
Bloc 5 – Organisation, digitalisation, qualité et sécurité	25 h (17,5 h synchrone / 7,5 h asynchrone)	• Diagnostic de l'organisation actuelle de l'activité (process, outils, flux) • Identification des leviers de digitalisation adaptés à l'entreprise • Déploiement et prise en main d'outils digitaux priorisés • Principes d'une démarche qualité (structuration, procédures, amélioration continue) • Fondamentaux de la sécurité au travail applicables à l'entreprise • Élaboration d'un plan d'action qualité et sécurité adapté à la structure
Bloc 6 – Mise en pratique, plan d'action et professionnalisation	15 h (10,5 h synchrone / 4,5 h asynchrone)	• Mises en situation individualisées sur des cas réels issus de l'entreprise du dirigeant • Analyse de pratiques et retours d'expérience encadrés par le formateur • Consolidation des plans d'action élaborés sur chaque bloc • Construction du plan d'action global de développement du dirigeant et de l'entreprise • Bilan individuel et perspectives de suivi post-formation
TOTAL	140 h (98 h synchrone / 42 h asynchrone)	



5 – PÉDAGOGIE CSFORM94

- Approche individualisée et sur-mesure, centrée sur les problématiques réelles de l'entreprise du bénéficiaire
- Alternance entre apports théoriques ciblés, mises en pratique et coaching individuel
- Application immédiate des outils et méthodes dans le pilotage quotidien de l'entreprise
- Travail asynchrone tutoré entre les sessions synchrones, avec livrables et retours du formateur
- Feedbacks continus et suivi individualisé de la progression

6 – MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salle de formation équipée ou outil de visioconférence pour les sessions synchrones
- Espace numérique de suivi pédagogique (missions asynchrones, ressources, dépôt de livrables)
- Supports pédagogiques remis au participant (PDF, fiches pratiques, outils modèles : tableaux de bord, matrices, trames de plans d'action)
- Outils digitaux de gestion et de pilotage présentés et mis en application
- Encadrement par un formateur professionnel expérimenté en accompagnement de dirigeants

7 – MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques structurés et ciblés
- Coaching individuel et mises en situation sur cas réels
- Ateliers pratiques d'application directe à l'entreprise du bénéficiaire
- Missions asynchrones tutorées entre les sessions
- Analyse de pratiques et retours d'expérience

8 – MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation de positionnement en début de formation (diagnostic des compétences et des besoins)
- Évaluations formatives à l'issue de chaque bloc de compétences
- Évaluation finale des acquis : présentation et argumentation du plan d'action global
- Évaluation de satisfaction à chaud
- Évaluation à froid post-formation (à 3 mois), mesurant la mise en application des acquis

9 – MODALITÉS DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de fin de formation mentionnant les compétences travaillées
- Certificat de réalisation
- Livret de synthèse des plans d'action élaborés durant le parcours

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Accompagnement disponible toute l'année sur demande. Calendrier décidé conjointement selon le besoin du bénéficiaire et la disponibilité de nos experts.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap



- Des adaptations pédagogiques et organisationnelles peuvent être mises en place après analyse des besoins spécifiques du participant

Note Article L. 6353-1 DU CODE DU TRAVAIL

« Les actions de formation professionnelle mentionnées à l'article L. 6313-1 sont réalisées conformément à un programme préétabli qui, en fonction d'objectifs déterminés, précise le niveau de connaissances préalables requis pour suivre la formation, les moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre ainsi que les moyens permettant de suivre son exécution et d'en apprécier les résultats... »

Date :

Signature du client précédée de la mention « Lu et approuvé » :

Merci de parapher chaque page



ANNEXE – PLANNING PRÉVISIONNEL

Période : lundi 3 août → vendredi 18 septembre 2026 (7 semaines)

Rythme hebdomadaire retenu, compatible avec l'activité de chef d'entreprise du bénéficiaire :

- 1 journée synchrone (7 h) — ex. le lundi
- 2 demi-journées synchrones (3 h 30 chacune) — ex. le mercredi et le vendredi matin
- 6 heures asynchrones réparties en autonomie dans la semaine (mise en application directe des outils dans la gestion de l'entreprise, avec livrable à transmettre au formateur)

Soit 20 heures par semaine sur 7 semaines = 140 heures.

Point de vigilance : le 1er et le 2 août 2026 tombent un week-end, et la 1ère quinzaine d'août correspond à une période de congés pour de nombreuses entreprises. Le démarrage est donc positionné le lundi 3 août. Pour boucler les 140 heures à ce rythme, le parcours se termine le 18 septembre, soit environ une semaine après la mi-septembre stricte. Deux ajustements possibles si la date du 15/09 doit être respectée : intensifier certaines semaines (ex. 2 journées + 1 demi-journée) ou basculer une partie des heures de fin de parcours en asynchrone renforcé.

Semaine	Dates	Contenu travaillé	Synchrone	Asynchrone	Total
Semaine 1	Lun. 03 → ven. 07/08	Bloc 1 – Gestion du temps (début)	14 h	6 h	20 h
Semaine 2	Lun. 10 → ven. 14/08	Bloc 1 (fin) – Prise de parole / gestion du stress Bloc 2 (début) – Diagnostic stratégique	14 h	6 h	20 h
Semaine 3	Lun. 17 → ven. 21/08	Bloc 2 (fin) – Pilotage financier / rentabilité Bloc 3 (début) – Conduite du changement	14 h	6 h	20 h
Semaine 4	Lun. 24 → ven. 28/08	Bloc 3 (fin) – Management des équipes	14 h	6 h	20 h
Semaine 5	Lun. 31/08 → ven. 04/09	Bloc 4 – Développement commercial et portefeuille clients	14 h	6 h	20 h
Semaine 6	Lun. 07 → ven. 11/09	Bloc 5 – Organisation, digitalisation, qualité/sécurité (début)	14 h	6 h	20 h
Semaine 7	Lun. 14 → ven. 18/09	Bloc 5 (fin) Bloc 6 – Mise en pratique et plan d'action global	14 h	6 h	20 h
TOTAL GÉNÉRAL			98 h	42 h	140 h