

En présentiel et en visio



## VISION D'ENTREPRISE / SWOT

**Vous aspirez à vous démarquer de vos concurrents et à insuffler une nouvelle dynamique à votre entreprise en vue de préparer son avenir de manière proactive ?**

Nous élaborons pour vous une analyse **SWOT** exhaustive, un outil stratégique indispensable pour évaluer votre entreprise dans son ensemble.

À partir de 2 jours d'intervention

Réserver →

### Analyse interne : Comprendre vos fondements et points forts

Dans un premier temps, nous étudions l'histoire et le contexte actuel de votre entreprise, afin de comprendre ses fondements et ses défis actuels. Nous mettons en lumière vos atouts internes à capitaliser : compétences uniques, ressources précieuses et avantages concurrentiels distinctifs. Parallèlement, nous examinons de près vos faiblesses, en identifiant les lacunes en compétences, les processus inefficaces ou les ressources limitées, afin de développer des plans d'action ciblés pour leur amélioration.

### Analyse externe : Saisir les opportunités et prévenir les menaces

Nous explorons les opportunités sur votre marché et vous accompagnons pour identifier les voies stratégiques à suivre pour les exploiter pleinement. En parallèle, nous identifions les menaces externes telles que la concurrence renforcée, les évolutions réglementaires ou les tendances du marché, afin de prendre des mesures proactives pour atténuer les risques et protéger votre entreprise contre toute perte de performance

Notre coaching vous offre une approche complète pour réaliser une analyse **SWOT** détaillée, vous permettant ainsi de prendre des décisions éclairées et de développer des stratégies efficaces pour stimuler la croissance et la compétitivité de votre entreprise



### À QUI S'ADRESSE LE COACHING ?



- Constructeur / Importateurs
- Groupes de distribution
- Distributeurs / Réparateurs

### QUELS SONT LES POSTES CONCERNÉS ?



- Dirigeants
- Chefs d'entreprises



### LES OBJECTIFS DU COACHING VISION D'ENTREPRISE – SWOT :

<p><b>THÈME 1</b></p> <p>Améliorer la performance et la rentabilité</p> <p><a href="#">En savoir plus</a></p>	<p><b>THÈME 2</b></p> <p>Améliorer l'expérience et la satisfaction clients</p> <p><a href="#">En savoir plus</a></p>	<p><b>THÈME 3</b></p> <p>Gérer les ressources et potentiels humains</p> <p><a href="#">En savoir plus</a></p>
<p><b>THÈME 4</b></p> <p>Maîtriser et communiquer son identité d'entreprise</p> <p><a href="#">En savoir plus</a></p>	<p><b>THÈME 5</b></p> <p>Préparer son entreprise aux changements futurs</p> <p><a href="#">En savoir plus</a></p>	<p><b>THÈME 6</b></p> <p>Respecter les normes</p> <p><a href="#">En savoir plus</a></p>

### ACTIVITÉS CONCERNÉES :



VN, VO



SAV



PIÈCES



MARKETING



MANAGEMENT

### CE QUI EST COMPRIS DANS LE COACHING :

- Notre équipe de coachs illustrera chaque étape avec des exemples pertinents, personnalisant ainsi les conseils pour mieux s'adapter à votre réalité.
- Vous bénéficierez d'une approche sur mesure visant à renforcer votre positionnement sur le marché et à élaborer une stratégie d'entreprise en alignement avec vos objectifs à court et à long terme.

Votre interlocuteur :



**Philippe LE BAS**  
Dirigeant  
06 80 70 64 62  
www.philippelebas.com  
philippe.lebas@oplus-automotive.com

*Un plaisir de l'échange  
à très bientôt !!  
Philippe*