Opleiding : Een groeistrategie vaststellen en ontwikkelingsmodellen kiezen

Praktijkcursus - 1d - 7u00 - Ref. D1K
Prijs : 980 € V.B.

NEW

Organische groei of externe groei? Specialisatie of diversificatie? Baanbrekende innovatie of optimalisatie van het bestaande aanbod? Investeren in nieuwe middelen of het bestaande benutten? Leidinggevenden worden regelmatig geconfronteerd met strategische afwegingen die de koers van hun bedrijf op lange termijn bepalen. Deze opleiding biedt een gestructureerde aanpak om de meest relevante groeimogelijkheden te analyseren, te selecteren en te prioriteren. Op basis van een strategische diagnose van hun bedrijf evalueren de deelnemers de belangrijkste ontwikkelingsmodellen (uitbreiding, diversificatie, integratie, specialisatie), identificeren innovatie- en diversificatiemogelijkheden met een grote impact, optimaliseren hun waardepropositie en hun prijsbepalingsfactoren, en stellen vervolgens een geprioriteerde routekaart op die aansluit bij hun ambities, middelen en uitvoeringscapaciteit.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- De interne en externe groeifactoren van de eigen organisatie analyseren
- Het ontwikkelingsmodel kiezen dat het best aansluit bij de eigen strategische context
- Een geprioriteerde groeiroadmap voor de komende 12-24 maanden opstellen

Doelgroep

Leidinggevenden van kleine en middelgrote ondernemingen, middelgrote bedrijven en grote concerns, leden van het uitvoerend comité (COMEX/CODIR), ondernemers en oprichters, directeuren van bedrijfsonderdelen, leidinggevenden die op weg zijn naar een van deze functies

Voorafgaande vereisten

Geen

DEELNEMERS

Leidinggevenden van kleine en middelgrote ondernemingen, middelgrote bedrijven en grote concerns, leden van het uitvoerend comité (COMEX/CODIR), ondernemers en oprichters, directeuren van bedrijfsonderdelen, leidinggevenden die op weg zijn naar een van deze functies

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Praktische modaliteiten

Leer methodes

Zelfdiagnose, casestudies, groepsdiscussies, praktische oefeningen.
Hulpmiddelen en methoden: maturiteitsmatrix en groeicycli, Ansoff-matrix, sjabloon voor een strategische roadmap van 12-24 maanden, enz.

Opleidingsprogramma

1 De groeifactoren van het bedrijf in kaart brengen

Compétences visées

- De drijvende krachten achter organische groei in kaart brengen: volume, prijs, productmix, marktaandeel
- De hefbomen voor externe groei analyseren: overnames, partnerschappen, internationalisering
- Het bedrijf in de groeicycli plaatsen (model van Greiner)
- De structurele grenzen van de groei in kaart brengen: markt, hulpbronnen, organisatie

Activités pédagogiques

- Het bedrijf in de groeimaturiteitsmatrix plaatsen, de belangrijkste drijfveer en de onderbenutte hefbomen identificeren
- De groeipaden van twee bedrijven uit dezelfde sector vergelijken: organische groei versus externe groei
- De structurele groeibeperkingen waarmee leidinggevenden te maken hebben, met elkaar vergelijken

Outils et méthodes

- Volwassenheidsmatrix en groeicycli (model van Greiner)
- Overzicht van factoren voor organische en externe groei
- Zelfdiagnose 'groeipad' (materiaal wordt verstrekt)

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

• De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
• Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
• Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

2 Strategische ontwikkelingsmodellen afwegen

Compétences visées

- Ontwikkelingsmodellen analyseren: expansie, diversificatie, integratie, specialisatie
- Interne groei, externe groei en allianties vergelijken
- Diversificatiestrategieën beoordelen: concentrisch, horizontaal, conglomeraal
- De voorwaarden voor het welslagen van een modelwijziging in kaart brengen

Activités pédagogiques

- Het ontwikkelingsmodel in de matrix van Ansoff plaatsen en de mate van diversificatie aangeven
- De transformatie van het bedrijfsmodel van een onderneming analyseren: van product naar dienst en vervolgens naar abonnement
- In subgroepen een groeistrategie voor een bepaalde bedrijfssituatie kiezen en deze onderbouwen, en vervolgens de afwegingen in de plenaire vergadering bespreken

Outils et méthodes

- Ansoff-matrix (product/marktcombinaties)
- Vergelijkingstabel: interne groei / externe groei / allianties
- Soorten diversificatie (concentrisch, horizontaal, conglomeraal)

3 Prioriteit geven aan groeimogelijkheden en een stappenplan opstellen

Compétences visées

- Kansen rangschikken op basis van impact en haalbaarheid
- Middelen, ambities en uitvoeringscapaciteit op elkaar afstemmen
- Een groeiplan voor 12-24 maanden opstellen en dit in mijlpalen indelen
- Anticiperen op risico's bij de uitvoering

Activités pédagogiques

- De groeimogelijkheden rangschikken op basis van een impact/haalbaarheidsmatrix, drie prioriteiten selecteren en een stappenplan voor de komende 12-24 maanden opstellen
- Je groeitraject in 3 minuten presenteren aan je collega's en vervolgens wederzijdse feedback krijgen over de samenhang tussen visie, middelen en uitvoering

Outils et méthodes

- Impact-/haalbaarheidsmatrix
- Structuur van de strategische roadmap voor 12-24 maanden
- Schema voor pitch en kruisfeedback tussen collega's

Dit programma is een origineel concept, ontwikkeld door de pedagogische

teams van ORSYS Formation. Elke reproductie, weergave, aanpassing of exploitatie, geheel of gedeeltelijk, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ORSYS, is ten strengste verboden. ORSYS behoudt zich het recht voor om alle nodige maatregelen te nemen ter bescherming van haar intellectuele-eigendomsrechten.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND
2026 : 11 dec.

2027 : 12 maa., 25 juni, 17 sep., 10 dec.

PARIS LA DÉFENSE
2026 : 11 dec.

2027 : 12 maa., 25 juni, 17 sep., 10 dec.