

Nouveau parcours sur-mesure

Croissance et accélération stratégique



Ce programme s'adresse aux dirigeants du secteur des services à la personne (SAP) qui souhaitent développer leur entreprise tout en évitant les nombreux pièges que la croissance peut engendrer : perte de cohérence, fragilité financière, désalignement des équipes ou essoufflement du modèle. Structuré sur 10 jours, il combine formation collective, co-développement entre pairs et accompagnement individuel. L'objectif : diagnostiquer sa situation, clarifier sa vision et bâtir une feuille de route de croissance concrète, exécutable et adaptée à la réalité de chaque entreprise.



POUR QUI ?

- Dirigeants du secteur des services à la personne (SAP) ayant un chiffre d'affaires situé entre 800 K€ et 3 M€



DURÉE

- 59,5 heures de formation sur 8,5 jours
- + 8 heures de coaching individuel et collectif
- Sur une période de 12 mois



LIEU

- FÉDÉSAP, Paris 15e



TARIFS

- Frais pédagogiques : 10 900 € HT
- Frais annexes : 350 € HT

OBJECTIFS

Accompagner les dirigeants dans leur développement et leur croissance, tout en leur fournissant des outils d'analyse stratégique adaptés aux spécificités du secteur des services à la personne.

Programme

MODULE 1

DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE & POSITIONNEMENT

- Cohérence croissance - vision/mission/marché
- Les questions en amont...
- Explorer les options stratégiques et les modèles d'organisation de chacun
- Distinguer les objectifs liés à la croissance économique de ceux liés à la transformation organisationnelle.
- Définir des priorités tactiques, les classer et les relier à un objectif stratégique
- Identifier les facteurs externes VUCA qui structure les métiers et les entreprises de SAP
- Business model et architecture de valeur vis-à-vis de la croissance (scalabilité / évolutivité)
- Diagnostic interne et externe
- Analyse de la position concurrentielle
- Identification des marges de croissance

Financements possibles*

→ OPCO - AGEFICE - FAFCEA

*Selon conditions d'éligibilité et de disponibilités des fonds

MODULE 2

STRATÉGIES DE CROISSANCE

- Croissance organique vs croissance externe
- Partenariats, fusions, acquisitions
- Développement multisite, franchise et diversification
- Définir une stratégie de croissance
- Les étapes clés du processus
- Identifier les experts qui interviennent dans les contextes transactionnels, leur périmètre d'intervention et leur valeur ajoutée
- Propriété vs. Gouvernance
- L'effet de levier illustré par quelques exemples de montages financiers

MODULE 3

STRUCTURATION ET PILOTAGE ÉCONOMIQUE

- Business model et structuration financière
- Tableaux de bord de pilotage
- Rentabilité, seuil de rentabilité, levée de fonds
- Les indicateurs financiers appliqués à son entreprise de services à la personne
- Traduire les objectifs de croissance et la stratégie/plan d'actions de son entreprise de services à la personne en besoins de financement.
- Élaborer le plan de financement de son entreprise dans un contexte de croissance



Formation accessible
aux **personnes en**
situation de handicap

Programme

MODULE 4

STRATÉGIE RH & MARQUE EMPLOYEUR

- Culture d'entreprise et management
- Attractivité RH et fidélisation des talents
- Construction d'une marque employeur différenciante
- Adapter sa politique RH de recrutement en fonction des talents à recruter
- Développer une marque employeur forte
- Manager et développer le sentiment d'appartenance

MODULE 5

STRATÉGIE COMMERCIALE & DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE

- Positionnement de l'offre : réel et perçu
- Segmentation, ciblage, prospection
- KPIs commerciaux et développement de l'offre
- Diagnostic stratégique et commercial
- Évolution de la stratégie dans un contexte de croissance
- Gagner en productivité avec l'IA
- Segmentation, ciblage, prospection
- Comprendre les principaux freins à la croissance

MODULE 6

VISION DU DIRIGEANT ET LEADERSHIP

- Leadership stratégique et décision
- Rôle du dirigeant dans le changement
- Prise de recul et gestion des dilemmes
- Construire et renforcer sa posture de leader
- Développer son écoute au service d'un leadership efficace
- Accompagner ses équipes en contexte de changement
- Incarner son leadership et développer son charisme

MODULE 7

FEUILLE DE ROUTE STRATÉGIQUE

- Structuration d'un plan stratégique



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Les participants bénéficient de la diversité des intervenants qui apportent leur **expertise académique ou de terrain**, dans un équilibre théorie pratique qui favorise l'apprentissage. Cette alternance d'apports théoriques, d'outils opérationnels et d'ateliers collectifs permet d'ancrer les apprentissages et de les appliquer au quotidien.



Audencia

En savoir +
et s'inscrire



sap services

Sap Services • 29 rue Saint-Amand • 75015 Paris

NOUS CONTACTER : 01 86 95 29 48 • contact@sap-services.org