

STRATÉGIE PERFORMANCE

CATALOGUE DE FORMATIONS

Janvier 2021

BDO

INTRODUCTION

AU CŒUR DE LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES

Fort de son expérience auprès de 18 000 entreprises clients, BDO propose des formations adaptées aux enjeux et besoins des chefs d'entreprise.

Nos experts du Département Stratégie et Performance de BDO s'investissent de façon très opérationnelle auprès de leurs clients et proposent un conseil utile et concret dans leurs domaines d'expertises.

La réussite d'une entreprise est avant tout une réussite humaine.

L'approche pédagogique et pluridisciplinaire de nos formateurs associée à des connaissances approfondies des métiers de l'entreprise sont de véritables atouts pour vous permettre d'acquérir ou d'approfondir les compétences nécessaires au développement de votre entreprise.

Misez sur l'expérience et les compétences de nos experts en stratégie, performance et innovation pour optimiser la gestion et la croissance de votre entreprise.



Nos formations peuvent se dérouler au sein de nos locaux ou dans votre structure.



Des budgets adaptés : contactez-nous pour recevoir un devis personnalisé.



Nous accueillons tout type de public et sans distinction.

Cependant, si vous êtes en situation de handicap, vous pouvez être amené à avoir besoin d'un accompagnement spécifique ou d'une aide adaptée.

Afin de nous assurer que les moyens de la prestation de formation peuvent être adaptés à vos besoins spécifiques, merci de nous contacter afin de trouver les meilleures solutions.

Tél : 02 40 29 78 88

Mail : s&p@bdo.fr

EFFICIENCE COMMERCIALE

- COMPRENDRE LES STYLES DE COMMUNICATION
- SAVOIR GÉRER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS





COMPRENDRE LES STYLES DE COMMUNICATION

OBJECTIFS

- ▶ Situer votre personnalité et adapter votre comportement afin d'améliorer sa communication
- ▶ Découvrir et comprendre les différents profils communicationnels de vos interlocuteurs et y répondre de façon adaptée
- ▶ Professionnaliser vos échanges grâce à une parfaite maîtrise de soi et des techniques de communication pour communiquer efficacement

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Basé sur l'expérience professionnelle, chaque participant pourra comprendre son propre style de communication et de l'adapter en fonction des interlocuteurs en s'appuyant sur les fondamentaux :

- ▶ Identification des styles de comportement
- ▶ Les 16 indicateurs comportementaux
- ▶ Identification du style de comportement de chaque participant
- ▶ Déterminer le mode de communication adapté aux différents styles de comportement
- ▶ La réaction face au stress
- ▶ Les éléments et l'intensité de la motivation
- ▶ Le plan individuel de développement

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Présentations des concepts et méthodologies,
- ▶ Mises en pratique,
- ▶ Exemples et témoignages.

Chaque participant reçoit un support complet du programme et des outils individualisés sur différents formats.

PUBLIC CONCERNÉ

- ▶ Tous les membres d'une équipe commerciale sédentaire ou itinérante

PRÉ REQUIS

- ▶ Savoir parler, lire et écrire français

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

- ▶ Cas pratiques de validation des acquis avec correction
- ▶ Évaluation de la formation confiée au participant au moyen de questionnaires
- ▶ Feuille d'émargement
- ▶ Attestation de formation délivrée à chaque participant

Modalités	INTRA-ENTREPRISE - en présentiel ou en visio-conférence
Durée	0,5 jour - Formation initiale de 3h30
Coût	A partir de 600 € HT
Délai accès	Nous contacter au 02 40 29 78 88 ou par mail à s&p@bdo.fr





SAVOIR GÉRER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS

OBJECTIFS

- ▶ Savoir faire la différence entre la gestion du temps et la gestion des priorités
- ▶ Optimiser son temps
- ▶ Mettre en place un système d'organisation personnel et efficace

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Basé sur l'expérience professionnelle, chaque participant intégrera les étapes qui mènent à la construction de sa méthodologie pour mieux gérer ses priorités et son temps en s'appuyant sur les fondamentaux :

- ▶ Identification des priorités commerciales
- ▶ Les lois de la gestion du temps
- ▶ Les outils et méthodes de gestion du temps
- ▶ La mise en œuvre personnalisée

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Présentations des concepts et méthodologies,
- ▶ Mises en pratique,
- ▶ Exemples et témoignages.

Chaque participant reçoit un support complet du programme et des outils individualisés sur différents formats.

PUBLIC CONCERNÉ

- ▶ Tous les membres d'une équipe commerciale sédentaire ou itinérante

PRÉ REQUIS

- ▶ Savoir parler, lire et écrire français

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

- ▶ Cas pratiques de validation des acquis avec correction
- ▶ Évaluation de la formation confiée au participant au moyen de questionnaires
- ▶ Feuille d'émargement
- ▶ Attestation de formation délivrée à chaque participant

Modalités	INTRA-ENTREPRISE - en présentiel ou en visio-conférence
Durée	0,5 jour Formation initiale de 3h30
Coût	A partir de 600 € HT
Délai accès	Nous contacter au 02 40 29 78 88 ou par mail à s&p@bdo.fr



LEAN

AMELIORATION CONTINUE

- SENSIBILISATION AUX NOTIONS DU LEAN
- FORMATION-ACTION 5S
- FORMATION ACTION ANALYSE DE DÉROULEMENT
- FORMATION-ACTION VSM
- PILOTAGE DE LA PERFORMANCE - INDICATEURS DE GESTION ET OPÉRATIONNELS





SENSIBILISATION AUX NOTIONS DU LEAN

OBJECTIFS

Développer la capacité à :

- ▶ À comprendre le sens de la valeur ajoutée « client »
- ▶ Comprendre et identifier les gaspillages
- ▶ Utiliser la remise en question comme amorce de l'amélioration
- ▶ Comprendre et utiliser différents outils

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- ▶ Le LEAN définition et historique
- ▶ La valeur ajoutée pour les clients
- ▶ L'amélioration continue
- ▶ Le rôle de chacun dans la démarche de progrès
- ▶ Déployer les actions en mode projet
- ▶ La pérennisation de la démarche
- ▶ Debrief collectif des actions menées

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Présentations des concepts et méthodologies,
- ▶ Mises en pratique,
- ▶ Exemples et témoignages.

Chaque participant reçoit un support complet du programme.

PUBLIC CONCERNÉ

- ▶ Dirigeants
- ▶ Managers
- ▶ Employés

PRÉ REQUIS

- ▶ Savoir parler, lire et écrire français

Il est recommandé d'avoir des notions en management et en qualité pour suivre la formation Lean.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTIONS DE LA FORMATION

- ▶ Cas pratiques de validation des acquis avec correction
- ▶ Évaluation de la formation confiée au participant au moyen de questionnaires
- ▶ Feuille d'émargement
- ▶ Attestation de formation délivrée à chaque participant

Modalités	INTRA-ENTREPRISE - en présentiel
Durée	1 jour
Coût	A partir de 1 200 € HT
Délai accès	Nous contacter au 02 40 29 78 88 ou par mail à s&p@bdo.fr





FORMATION-ACTION 5S

OBJECTIFS

Développer la capacité à :

- ▶ À comprendre le sens de la valeur ajoutée « client »
- ▶ Comprendre et identifier les gaspillages
- ▶ Optimiser l'organisation du travail (industrie et services)
- ▶ Structurer la démarche de progrès
- ▶ Comprendre et utiliser les outils : Management Visuel, 5S, Kanban

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- ▶ Le contenu de chaque « S »
- ▶ La valeur ajoutée pour les clients internes et externes
- ▶ Le 5 « S » dans l'amélioration continue
- ▶ Le rôle de chacun dans la démarche de progrès
- ▶ Déployer les actions en mode projet
- ▶ La pérennisation de la démarche
- ▶ Debrief collectif des actions menées

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Présentations des concepts et méthodologies,
- ▶ Mises en pratique,
- ▶ Exemples et témoignages.

Chaque participant reçoit un support complet du programme.

PUBLIC CONCERNÉ

- ▶ Dirigeants
- ▶ Managers
- ▶ Employés

PRÉ REQUIS

- ▶ Savoir parler, lire et écrire français

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTIONS DE LA FORMATION

- ▶ Cas pratiques de validation des acquis avec correction
- ▶ Évaluation de la formation confiée au participant au moyen de questionnaires
- ▶ Feuille d'émargement
- ▶ Attestation de formation délivrée à chaque participant

Modalités	INTRA-ENTREPRISE - en présentiel
Durée	1 jour
Coût	A partir de 1 200 € HT
Délai accès	Nous contacter au 02 40 29 78 88 ou par mail à s&p@bdo.fr





FORMATION-ACTION ANALYSE DE DÉROULEMENT

OBJECTIFS

Développer la capacité à :

- ▶ Cartographier le process de l'entreprise
- ▶ Identifier des problématiques
- ▶ Remettre en question les pratiques quotidiennes
- ▶ Identifier des améliorations potentielles
- ▶ Définir un process cible
- ▶ Positionner les indicateurs et les jalons dans le processus
- ▶ Définir et mener des actions en mode projet

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- ▶ Rappels sur le LEAN et les 8 gaspillages
- ▶ L'analyse de déroulement
- ▶ Exemples d'analyse de déroulement réussie
- ▶ Debrief collectif des actions menées

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Présentations des concepts et méthodologies,
- ▶ Mises en pratique,
- ▶ Exemples et témoignages.

Chaque participant reçoit un support complet du programme.

PUBLIC CONCERNÉ

- ▶ Managers
- ▶ Opérationnels

PRÉ REQUIS

- ▶ Savoir parler, lire et écrire français

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTIONS DE LA FORMATION

- ▶ Cas pratiques de validation des acquis avec correction
- ▶ Évaluation de la formation confiée au participant au moyen de questionnaires
- ▶ Feuille d'émargement
- ▶ Attestation de formation délivrée à chaque participant

Modalités	INTRA-ENTREPRISE - en présentiel
Durée	1 jour
Coût	A partir de 1 200 € HT
Délai accès	Nous contacter au 02 40 29 78 88 ou par mail à s&p@bdo.fr





FORMATION-ACTION VALUE STREAM MAPPING

OBJECTIFS

Développer la capacité à :

- ▶ À comprendre le sens de la cartographie des processus
- ▶ Comprendre et identifier les gaspillages
- ▶ Savoir identifier les activités avec et sans Valeur Ajoutée
- ▶ Structurer la démarche de progrès (VSD)
- ▶ Comprendre et utiliser les différents symboles

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- ▶ La cartographie des processus
- ▶ La valeur ajoutée pour les clients internes et externes
- ▶ Les niveaux de détail de l'analyse de déroulement
- ▶ Le rôle de chacun dans les processus
- ▶ Identifier et formaliser les gisements de progrès
- ▶ Déployer les actions en mode projet

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Présentations des concepts et méthodologies,
- ▶ Mises en pratique,
- ▶ Exemples et témoignages.

Chaque participant reçoit un support complet du programme.

PUBLIC CONCERNÉ

- ▶ Dirigeants
- ▶ Managers
- ▶ Employés

PRÉ REQUIS

- ▶ Savoir parler, lire et écrire français

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTIONS DE LA FORMATION

- ▶ Cas pratiques de validation des acquis avec correction
- ▶ Évaluation de la formation confiée au participant au moyen de questionnaires
- ▶ Feuille d'émargement
- ▶ Attestation de formation délivrée à chaque participant

Modalités	INTRA-ENTREPRISE - en présentiel
Durée	1 à 2 jours
Coût	A partir de 1 200 € HT
Délai accès	Nous contacter au 02 40 29 78 88 ou par mail à s&p@bdo.fr





PILOTAGE DE LA PERFORMANCE - INDICATEURS DE GESTION ET OPÉRATIONNELS

OBJECTIFS

Développer la capacité à :

- ▶ Définir des indicateurs de pilotage pertinents
- ▶ Définir des objectifs motivants et atteignables
- ▶ Animer des rituels de la performance
- ▶ Définir et suivre des actions à court, moyen et long-terme

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- ▶ Rappels sur le LEAN
- ▶ Management Visuel de la Performance (MVP)
- ▶ Animation à Intervalles Courts (AIC)
- ▶ Mises en situation : savoir échanger avec l'équipe
- ▶ Exemples d'indicateurs
- ▶ Debrief collectif des actions menées dans chaque entreprise

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Présentations des concepts et méthodologies,
- ▶ Mises en pratique,
- ▶ Exemples et témoignages.

Chaque participant reçoit un support complet du programme.

PUBLIC CONCERNÉ

- ▶ Dirigeants
- ▶ Managers

PRÉ REQUIS

- ▶ Savoir parler, lire et écrire français

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTIONS DE LA FORMATION

- ▶ Cas pratiques de validation des acquis avec correction
- ▶ Évaluation de la formation confiée au participant au moyen de questionnaires
- ▶ Feuille d'émargement
- ▶ Attestation de formation délivrée à chaque participant

Modalités	INTRA-ENTREPRISE - en présentiel
Durée	1 à 2 jours
Coût	A partir de 1 200 € HT
Délai accès	Nous contacter au 02 40 29 78 88 ou par mail à s&p@bdo.fr



PROTECTION DES DONNÉES RGPD

- SENSIBILISATION AU RGPD





SENSIBILISATION AU RGPD

OBJECTIF

Cette formation permet aux participants de :

- ▶ Répondre à l'obligation légale de sensibiliser les salariés à la protection des données à caractère personnel.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Basé sur l'expérience professionnelle, chaque participant sera sensibilisé sur les bonnes et les mauvaises pratiques.

- ▶ Les données à caractère personnel
- ▶ Les mesures de sécurité
- ▶ La conservation et la destruction des données
- ▶ L'information sur l'utilisation des données à caractère personnel
- ▶ Les bonnes pratiques

MÉTHODES MOBILISÉES

Cette formation se déroule sous la forme d'un module en ligne (e-learning).

Chaque chapitre est composé :

- ▶ D'une vidéo avec une introduction filmée et une conclusion filmée
- ▶ D'une fiche mémo sous forme d'infographie,

PUBLIC CONCERNÉ

- ▶ Tous les salariés

PRÉ REQUIS

- ▶ Savoir parler, lire et écrire français

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

- ▶ Un Quizz de 3 questions par chapitre, soit 15 questions au total.
- ▶ Une attestation de fin de parcours avec le taux de réussite.

Modalités	INTRA-ENTREPRISE - Formation en elearning
Durée	30 minutes
Coût	A partir de 50 € HT/personne
Délai accès	Nous contacter au 02 40 29 78 88 ou par mail à s&p@bdo.fr



FORMATEURS

Max CAILLEAU

Ingénieur projets industries et services



Associé BDO FRANCE

Black Belt LEAN SIX SIGMA certifié

Industries et Services - Parcours international

Formation

- 2014 - Certification BLACK BELT LEAN SIX SIGMA : Ecole des Mines de Paris, AFNOR (NF X06-91) et ASQ (American Society for Quality)
- 2004 - PMP - Project Management Professional : Executive Institute - Mc GILL College - Canada
- 1998 - Ingénieur de l'Ordre des Ingénieur du Québec : Ecole polytechnique (Montréal)
- 1995 - Ingénieur de l'école des Mines de Douai (Douai-France)

Expériences

- 2011 - aujourd'hui DÉPARTEMENT STRATÉGIE ET PERFORMANCE DE BDO: Consultant interne et externe
- 1999-2010 : CAILLEAU CONSULTANT INDUSTRIEL (amélioration continue / LEAN / Stratégie) : Directeur Général et Consultant
- 1997-1998 : LOGITROL (Systèmes automatisés-robotisés / logiciel de monitoring) : Direction Commerciale
- 1995-1996 : EACI TECHNOLOGIES (automatisme / contrôle / régulation) : Vice Président et Directeur Général
- 1995 - TECALEMIT (flexibles aviation / aérospatial / automobile) : Directeur industrialisation / Méthodes

Compétences

- Diagnostic des organisations
- Pilotage de projets
- Conduite du changement
- Formateur

Bruno SAUCOURT

Consultant et Formateur en Efficience
Commerciale - Expert RGPD



*Expert RGPD et DPO externalisé - Certifié bureau Veritas
30 ans d'expérience de Direction Générale, Direction
Commerciale et de Conseil*

- Expert en Efficience Commerciale B2B
- Partenaire Stratégique Eqinox
- Certifié sur les méthodologies Miller Heman
- Conférencier

Expériences

- Depuis 2017 : **BDO** - Expert en efficience commerciale et expert RGPD - DPO Externalisé
- 2016-2017 : **EXSELLOR** - Fondateur d'un réseau d'experts
- 2006-2016 : **CHARLENAT CONSEIL** - Conseil en développement commercial
- 2005-2006 : **GE FANUC Europe** - Directeur commercial EMEA de l'activité contrats de maintenance
- 2003-2004 : **GE FANUC France** - Directeur commercial de l'activité automatismes et logiciels
- 1955-2004 : **INTELLUTION** (Groupe EMERSON) - Directeur Général France et Afrique du Nord

BDO
Département Stratégie et Performance

Tél : 02 40 29 78 88
S&p@bdo.fr
www.bdo.fr

Plus de 45 bureaux en France

Copyright © janvier 2021 BDO France. Tous droits réservés