



# **24 HEURES CHRONO**

**MIEUX PILOTER SON  
ENTREPRISE POUR PLUS DE  
PERFORMANCE**

---

**LEADERSHIP  
STRATEGIE  
MANAGEMENT**

# **24 HEURES CHRONO**

## **Les Matinées pour mieux piloter son Cabinet**

### **1) Qu'est-ce que le cycle : 24 heures Chrono ?**

Ce cycle a pour but d'aider les Chefs d'Entreprise des Cabinets Comptables

Nous avons donc créé une formation de 6 matinées (9 h – 13 h en présentiel) sur la conduite opérationnelle de l'entreprise en apportant des éléments concrets et applicables immédiatement.

### **2) Quel en est le programme ?**

Matinée 1 : Mieux Fédérer : le leadership personnel

Matinée 2 : Mieux Anticiper : la stratégie d'entreprise

Matinée 3 : Mieux Décider : la lecture stratégique du bilan

Matinée 4 : Mieux Motiver : le management motivationnel

Matinée 5 : Mieux Manager : le management individualisé de l'équipe

Matinée 6 : Mieux Vendre : la storytelling de votre marque

### **3) Comment se déroulent ces matinées de formation ?**

La formation est très opérationnelle et permet aux participants de prendre des décisions de croissance pour leurs entreprises.

A cet effet, les participants travaillent et viennent avec leurs propres documents d'entreprise, comme par exemple, leur bilan, lors de la troisième matinée.

Il leur est remis un document de travail sur lequel ils peuvent définir clairement les objectifs d'amélioration.

## **Matinée 1 : Mieux Fédérer : le leadership personnel**

Tout part du Leader, la réussite comme les échecs. C'est son Mindset, son état d'esprit, sa vision du Monde, ses convictions qui vont lui permettre de Fédérer et de bâtir sa légitimité managériale.

En ce sens, il doit développer en tout temps, une Attitude Mentale Positive (AMP).

### **Programme :**

- Réflexion sur le rôle d'un leader,
- Évolution de sa fonction (de la technique vers le management)
- Définition de l'AMP et de la formule fondamentale de la réussite
  - o Raison d'être – pourquoi – mission - valeurs
  - o Objectifs - vision
  - o Engagements
  - o Convictions
  - o Optimisme – positif
  - o Opportunités
- Travail personnel sur la formule fondamentale de la réussite
- Échanges

## **Matinée 2 : Mieux Anticiper : La stratégie d'entreprise**

- Le rôle d'un Dirigeant est de savoir s'adapter en tout temps à son environnement. Or celui-ci est de facto fluctuant.
- Il ne peut pas le faire s'il ne sait pas précisément dans quelle direction, il conduit son entreprise.
- La stratégie d'entreprise permet de se fixer un cap, de connaître les menaces et les opportunités de l'environnement et de rectifier le chemin pour atteindre le but

### **Programme :**

- La définition de la stratégie d'entreprise
- Le critère des 5 questions
- Les différentes stratégies possibles
- Les différentes matrices de décision
  
- Les DAS et la matrice SWOT
- Travail personnel sur les DAS de son Cabinet et leurs SWOT
  
- Le Cadre de référence et réflexion personnelle sur celui de son cabinet et cohérence avec son AMP
  
- Échanges

## **Matinée 3 : Mieux Décider : La lecture stratégique du bilan**

Cette formation permet aux participants de lire un bilan, non pas de façon comptable, mais de façon stratégique, afin d'orienter la stratégie de sa Société et d'optimiser ses marges et particulièrement celles des DAS.

Avec leur propre bilan des trois dernières années, les participants calculeront les ratios essentiels et pourront prendre des décisions stratégiques pour augmenter la performance de leur cabinet.

### **Programme :**

- Analyse du fonds de roulement et du BFR et impact sur l'entreprise
- Patrimoine et rémunération, quelles décisions
  
- Les quatre déterminants pour augmenter la trésorerie de l'entreprise
  
- Les différents ratios permettant l'évolution
  - o Du management
  - o De la stratégie
  - o Du marketing
  
- Analyse des marges brutes des différents DAS (si possible)
  - o Décisions stratégiques pour augmenter ces marges
  
- La masse salariale (ratio) et les différents types de rémunération
  - o Intéressement
  - o Prime
  - o Participation
  
- Échanges

## **Matinée 4 : Mieux Motiver : Le management Motivationnel**

Au cours de ces deux matinées, nous abordons le Management et le leadership positif. En effet, les charges de personnel représentent souvent plus de 30 % des dépenses et parfois, nous ne les dynamisons et nous ne les motivons pas de façon optimale.

Des études récentes indiquent que le leadership positif peut augmenter de près de 37 % les ventes des entreprises, + 19 % l'efficacité et baisser de près de 26 % l'absentéisme.

Mais avant de motiver, faut-il savoir comment ne pas les démotiver.

### **Programme :**

#### **COMMENT DEMOTIVER**

- Une vision différente de la pyramide de Maslow
- les quatre verbes motivants

#### **LES DIFFERENTS TYPE DE MANAGEMENT**

- test, quel leader suis-je ?
- étude des différents types de management

#### **LES FIGURES DE LEAWIT**

- exercice en commun sur la motivation et la démotivation lors d'une réunion
- Les 7 nouvelles exigences de management de l'entreprise du futur
- Échanges

## **Matinée 5 : Mieux Manager : Le management individualisé de l'équipe**

Souvent, nous pensons que le management des ressources humaines doit être le même pour tous. En fait, il est toujours adapté aux personnes et aux situations.

D'autre part, les émotions jouent un rôle essentielle dans la motivation et la performance, mais comment les gérer ?

### **Programme :**

- LE RÔLE DES ÉMOTIONS
  - o Le schéma de la réussite, ou de l'échec
- LA FORCE DE L'OPTIMISME
  - o Test
  - o Pao (Réalisation de son Plan d'Action Optimiste)
- LA GESTION PRATIQUE DES RELATIONS (EXERCICE EN COMMUN)
  - o Relation et management suivant le discours et l'action
- Réflexions de décisions sur son management
- Échanges

## **Matinée 6 : Mieux Vendre : La storytelling du produit et de l'entreprise**

Au cours de cette matinée, nous reprenons les décisions prises et étudiées lors de chaque matinée, et nous voyons comment les positionner par rapport à la stratégie définie.

Puis, nous étudierons les quatre points essentiels du mix-marketing en validant ou en rectifiant la cohérence nécessaire à leur commercialisation.

Une fois, ce travail effectué, nous verrons comment les promouvoir et surtout comment faire que l'ensemble de l'entreprise ait un langage commun et que nos collaborateurs deviennent nos ambassadeurs

### **Programme :**

- La marque employeur
- Les ambassadeurs
- Les étapes du « onboarding RH » (contrat d'insertion du nouveau collaborateur)
  
- Comment je parle de mon entreprise
- Ré enchanter le cabinet
- La storytelling
  
- Élaboration des messages et création de la storytelling de son cabinet
  
- Échanges
  
- Évaluation des 6 matinées

# L'EXPERT

**Jean-Philippe Ackermann**  
**Conférencier, Dirigeant d'entreprise, Auteur**



## **Un Chef d'entreprise au service de la performance des entreprises**

A l'âge de 21 ans, alors qu'il effectue son service militaire, Jean-Philippe prend une décision, réfléchie, définitive, impactante : « Être heureux le reste de sa vie ».

A 27 ans, et après avoir été embauché comme commercial, il est très rapidement nommé Directeur Général d'une Mutuelle Avignonnaise de 75 salariés. Au vu des comptes, la société est en très grande difficulté financière.

Ses compétences managériales n'étant pas très affirmées à l'époque, il prend de nouveau une double décision. L'une, de partager auprès de ses collaborateurs le bonheur qu'il se souhaite, et l'autre, de s'appuyer sur une attitude résolument optimiste.

En un an, l'entreprise est sauvée. Il découvre alors que « l'optimisme est une forme de courage qui donne confiance aux autres et mène au succès », comme le dit si bien Baden Powel.

Il en fera l'ADN de sa vie d'homme et de dirigeant.

Le succès aidant, fort de ces deux convictions, il lui est confié le sauvetage de la Mutuelle de Marseille. Avec une équipe hyper motivée, il la redresse, la fusionne avec la Mutuelle d'Avignon pour créer un groupe de 350 salariés.

« Crise » de la quarantaine, Il ouvre son cabinet de conseil en management. Ainsi, Il crée, dirige et développe de nombreuses entreprises et PME à travers un management toujours basé sur ces convictions fortes : « la réussite passe par le bien-être des salariés et l'optimisme du dirigeant ».

Parallèlement à ses fonctions de Dirigeants, il a l'opportunité d'être nommé Professeur Associé à la faculté d'Avignon et d'enseigner la Stratégie d'entreprise et le Leadership Positif auprès des Masters. Ce rôle de professeur s'accompagne de recherches constantes sur l'évolution du Management et des Entreprises dans un Monde en Mouvement.

# L'EXPERT

Il partage ses convictions auprès des entreprises et des particuliers, en tant que conférencier professionnel, spécialiste de l'optimisme managérial.

Engagé dans des actions sociétales, il est élu Président National de la Jeune Chambre Économique Française en 1990 puis représentant aux Nations-Unies.

Adhérent actif du Rotary International, il crée l'Institut Rotarien du Leadership et de l'Entrepreneuriat.

Sportif, il aime relever des challenges ayant à son actif plusieurs marathons, triathlons, cyclos sportives et de nombreux sommets Alpains.

Speaker de la Ligue des Optimistes de France, et nommé délégué de la région Provence Alpes Côte d'Azur, il intervient lors du Printemps de L'Optimisme, en France et à l'étranger.

Président 2016-2017 de l'AFCP (Association Française des Conférenciers Professionnels), et Membre de l'AFACE (Académie Francophone des Auteurs et Conférenciers Expert), il donne des conférences motivationnelles sur la réussite et l'optimisme auprès de grandes entreprises privées ou publiques.

C'est en tant que Chef d'entreprise Conférencier qu'il prend plaisir à partager ses convictions, son expérience et son enthousiasme dans la Construction d'un Monde Optimiste.

Il raconte ses nombreuses expériences de vie dans un livre à succès « **Aussi fine soit la tranche, elle a toujours deux faces** ».

