

mon document usage

Yongcheng MA

12 janvier 2022

Table des matières

1	management makting	1
1.1	management,hiérarchique vs transversal	1
1.2	les formes de pouvoir	1
1.3	Agir en Architecte	1

1 management makting

1.1 management,hiérarchique vs transversal

— le manager hiérarchique : 0609460320

- gère une équipe assurant une fonction précise de l'entreprise au quotidien
- A une autorité directe sur ses collaborateurs

2 : le manager transversal

- conduit une équipe issue des différentes fonctions vers la réalisation
- | N'a pas d'autorité directe (ou double autorité en structure)

1.2 les formes de pouvoir

— pouvoirs liés à la fonction

- le pouvoir légifime : avoir le statue de «chef»
- | le pouvoir de la récompense
- | le pouvoir coerciff

1.3 Agir en Architecte

ibrahima.diakite@gmail.com

— les «*Basics*» du management les 5 facteurs de succès

— les questions incontournables à se poser

- : Déterminer qui est concerné par la mission
- : Accepter la responsabilité de «*diriger*»

- : **Quel** est le niveau d positionnement stratégique de ma mission
- : **Comment** sera évaluée ma mission
- : **Quel** est le périmètre de mes responsabilités
- : **Quelles** sont les conditions d'arbitrage à instaurer ?
- : **Quelles** sont les compétences nécessaires
- : **Quels** sont mes moyens et leviers à l'action
- : **Quel** est plan de communication à prévoir
- **Agir en Leader**
- **Agir en Capitaine d'équipe**
 - : stratégique | opérationnelle |
 - : Un support | Un outil de pilotage | Un cadre structurant | Un moyen d'évolution | Un processus objectif de reconnaissance
- **Agir en Stratège**
 - : Opposants
 - : Alliés
 - : indifférents
 - : Supporters
- **Agir en Communicant**
 - CRM , Pourquoi, Comment ?
Customer Relationship management
 - CRM une mode
 - de 2/3 des entreprises sont équipées
 - 80% des autres pensent le faire dans les é années à venir
 - Considéré comme stratégique pour l'entreprise
 - CRM : un fichier unique
 - la centralisation des informations au sein d'une base de données unique, auxquelles les collaborateurs accèdent
 - quels sont les avantages d'un CRM (connaître son entreprise, fidéliser leurs clients, un outil de pilotage nécessaire pour la direction)
- L'analyse Pestel
 - Politique
 - stabilité politique*
 - politique monétaire*
 - Politique fiscale*
 - Politique européenne*
 - Économie
 - pouvoir d'achat*
 - Croissance*
 - Taux d'intérêt*
 - Taux d'inflation*
 - Social
 - Social, Législation, Écologie, Technologie*
- lobbying

- Analyse micro environnementale
- outil qui permet de travailler sur la concurrence d'une entreprise sur son marché.
 - 5 porteur
 - Nouveaux concurrents possible*
 - Pouvoir de négociation des fournisseurs*
 - Pouvoir de négociation des client,*
 - Produits de substitution*
 - Intensité de la concurrence*
- les groupes stratégiques
 - assigner chaque entreprise dans un groupe stratégique
 - construire des cercles autour
- La capacité stratégique d'une entreprise
- combinaison de ressources uniques + combinaison de compétences distinctives = capacité
- la chaîne de valeur représente l'ensemble des étapes qui permettent à une organisation de créer de la valeur pour le client, pour faire une analyse de la chaîne