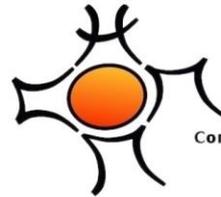


Le management de la stratégie

Wel'Com-Hom News



Communication & Management
Hommes & Méthodes

Com-Hom est partenaire des entreprises pour fédérer les énergies au service d'une performance durable.

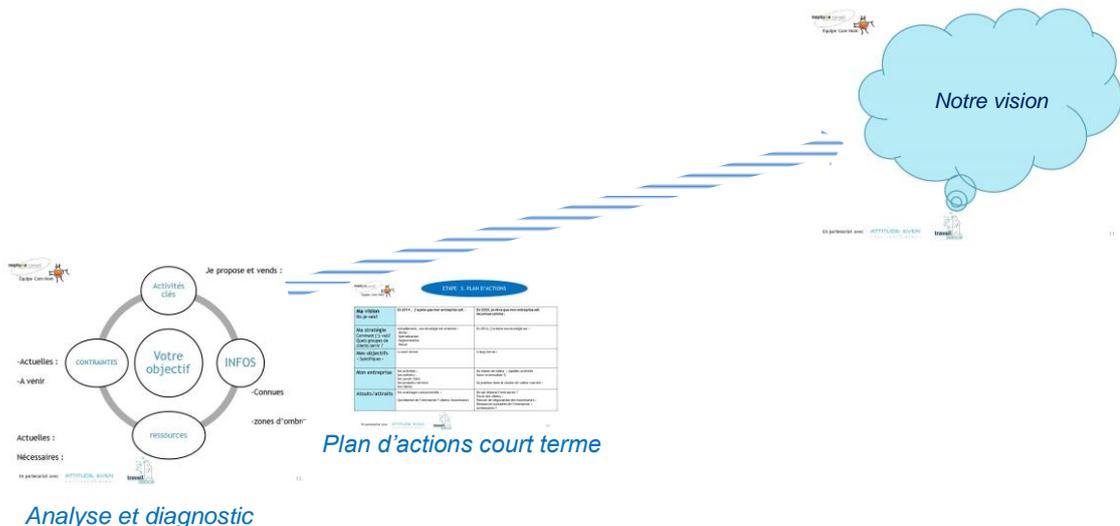
www.com-hom.com

Retour sur la consultation d'expert du 5 Décembre 2013



Rêver son entreprise en 2020 puis travailler dans le concret des différenciants de notre offre aujourd'hui : Nadège nous a fait travailler sur toutes les facettes de la stratégie : créativité, analyse, méthode et communication.

C'était le 05 Décembre 2013, à l'occasion de la consultation d'expert sur le thème : « *Tester son modèle économique pour sécuriser ses activités* » animée par Nadège Opala. Cette séance de travail, organisée par [Attitude Even](#) et [Com-Hom](#) en partenariat avec [travail associé](#) a réuni une dizaine de personnes autour de la table, consultants ou dirigeants de TPE ...



Une stratégie qui met en mouvement

Les facteurs de réussite d'une stratégie d'entreprise mélangent différents ingrédients :

- Une **vision** qui donne le cap et l'envie
- Un **diagnostic** factuel et précis de notre positionnement aujourd'hui
- Un **plan d'actions court terme** qui nous fait avancer dans notre stratégie
- Notre **business model** : large synthèse de notre proposition de valeur, de notre positionnement marché et concurrentiel

Et une adaptation régulière aux évolutions de notre environnement



Une réflexion toujours orientée client :

- ✓ *Qu'attendent nos clients ?*
- ✓ *Que leur apportons-nous ?*
- ✓ *Comment le savons-nous ?*
- ✓ *Quels sont les bénéfices client de nos différenciants ?*

Pour aller plus loin avec Com-Hom :

Nadège Opala : com-hom@nadopala.com

[COM Co-fondations : « Réaffirmer et diffuser les fondamentaux de l'entreprise »](#)



Nadège OPALA
[Com-Hom](#)

A propos de l'intervenante :

Nadège Opala : J'ai rejoint l'équipe Com-Hom en 2012 après 20 années passées en tant que manager de la distribution puis dirigeante d'une TPE dans les services aux entreprises.

De formation commerciale, j'ai exercé mon activité au cœur d'un réseau national de 564 points de vente en France. En charge de 7 régions et plus 800 collaborateurs, mes différentes missions m'ont permis d'aborder toutes les facettes du management, d'équipe aux organisations, ainsi qu'un grand nombre de fonctions transverses. J'aime partager avec les équipes une vision systémique de l'entreprise pour accroître les performances individuelles et collectives. Depuis 2007 j'accompagne les entreprises à mettre en œuvre leurs projets en sensibilisant d'une part sur la démarche stratégique pour optimiser leur positionnement concurrentiel et, d'autre part, sur le développement des potentiels pour pérenniser la croissance sur le long terme.

Notre raison d'être est représentée par notre logo : associer les **H**ommes, le **M**anagement, la **C**ommunication et les **M**éthodes au service des **O**bjectifs.



Copyright

Les textes sont la propriété des auteurs référencés et de [Com-Hom](#) .
Crédit photographique : [Com-Hom](#), [//fr.fotolia.com/](http://fr.fotolia.com/) – tous droits réservés.