

# Organisation/contact



tandem

## INSTITUT ENTREPRENEURIAT & PME

L'Institut Entrepreneuriat & PME est le service de conseil et de transfert de la Haute école de gestion de Fribourg. Sa mission consiste à conseiller l'industrie, les PME, administrations, institutions et organisations.

### Personne de contact



Etienne J. Rumo, BSc, Eidg. dipl.  
Marketingleiter, MBA (UEMS),  
Head of Business Consulting  
E [etienne.rumo@hefr.ch](mailto:etienne.rumo@hefr.ch)  
T +41 (0)26 429 63 98  
M +41 (0)79 628 95 26

## TM TANDEM MARKETING SÀRL

Depuis plus de sept ans, TM accompagne des start-ups et des PME dans la définition, la planification et la conduite de stratégies d'entreprise. En recourant à la philosophie du tandem, TM apporte une force supplémentaire et renforce les compétences existantes.

### Personne de contact



Bart Norré, CEO,  
MSc Comm. Sc., Agg. Soc Sc.,  
Marketing Manager dipl.  
E [bart@tandemmarketing.ch](mailto:bart@tandemmarketing.ch)  
M +41 (0)79 240 14 84  
[www.tandemmarketing.ch](http://www.tandemmarketing.ch)

Nous sommes en mesure d'offrir des prestations complémentaires au cas où les participants souhaiteraient un conseil individuel dans des domaines particuliers.

Nous nous réjouissons de collaborer avec vous. Nous nous tenons volontiers à votre disposition pour toute question.



Learning by Doing

bizArena™

# Elaborez votre stratégie d'entreprise



tandem

# L'approche conceptuelle de bizArena™

Learning by Doing



## CONCEPT

Les participants développent, en recourant à des inputs théoriques, une stratégie pour leur entreprise. Il ne s'agit pas de travailler sur un cas quelconque, mais sur la stratégie de sa propre entreprise.

## PUBLIC CIBLE

CEO et cadres de PME, d'entreprises à but non lucratif, de fondations, d'associations, d'hôpitaux et autres institutions dans le domaine de la santé, ainsi que de l'administration publique.

## BUT

L'objectif est d'élaborer, en collaboration avec les participants, une stratégie d'entreprise pour votre société, institution, etc., ceci à travers une formation, un coaching et du conseil.

## DUREE

3 jours, dont 2 en groupes (Cluster Coaching) et 1 jour individuellement chez les participants.

## COÛT

Prix: CHF 3000.- (sans TVA)  
+ frais de déplacement

Chacun profite de l'expérience et du savoir de l'autre = Cluster Coaching

Formation (savoir)	Coaching & conseil		Mise en œuvre et networking
Définition des bases théoriques; formation et exercices	Application de la théorie dans l'entreprise, devoirs	Conseil et feedback	Échange d'expérience et conseil entre les participants = réseau
Groupe	Groupe	Individuellement	Groupe
25%	25%	25%	25%

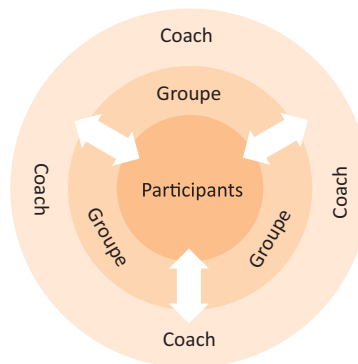
## METHODE ET CONTENU

Une fois les notions théoriques clarifiées et les participants formés et exercés aux instruments nécessaires au développement d'une stratégie d'entreprise, la méthode d'analyse, de développement et de décision sera appliquée par chacun dans son entreprise. La stratégie d'entreprise sera élaborée progressivement.

Sur la base de sa solide expérience pratique, un conseiller/coach soutiendra et accompagnera les participants. L'élaboration et la mise en œuvre des solutions reposent toutefois sur leurs propres compétences.

La réalisation de « devoirs » au sein de l'entreprise permet une implémentation rapide et productive de la stratégie.

bizArena™ est basée sur le concept de Cluster Coaching. Les participants prennent



Une compétence bizExcellence durable est transmise aux participants à travers la bizArena™

part à différents workshops par petits groupes (5 à 7 personnes). Les feedbacks menés systématiquement durant les workshops contribuent à la construction d'un échange d'expérience régulier.

Status Meeting	Cluster Coaching	Entretien final	Réseau bizNet
Kick-off-Meeting dans les différentes entreprises ½ jour	Workshop sur la stratégie en petits groupes 2 jours	Meeting de réflexion dans les différentes entreprises ½ jour	