

# COMMENT RÉUSSIR SON SÉMINAIRE STRATÉGIQUE 2026

## PAGE 1 – Le guide des dirigeants de PME bretonnes



*Les 7 leviers pour transformer un simple séminaire en véritable moment fondateur pour votre entreprise.*

Par Laurence Kobus

Spécialiste des retraites stratégiques PME – Centre Bretagne 06 49 32 97 51

## PAGE 2 – INTRODUCTION

### Pourquoi ce guide ?

Chaque année, des centaines de séminaires sont organisés en Centre Bretagne.

Et pourtant...

La majorité n'ont qu'un impact limité.

Pourquoi ?

Parce qu'un séminaire ne se résume pas à réserver une salle et un déjeuner.

***Un séminaire réussi est un acte stratégique.***

Il influence :

- L'alignement
- La cohésion
- La vision
- La capacité de décision
- La dynamique 12 mois suivants

Ce guide vous donne une méthode claire.

---

## PAGE 3 – CLARIFIER L'OBJECTIF STRATÉGIQUE

Avant toute réservation, posez-vous cette question :

Quelle décision importante doit être prise à l'issue de ce séminaire ?

Un séminaire sans objectif précis devient une discussion améliorée.

Exemples d'objectifs efficaces :

- Définir la feuille de route 2026
- Aligner l'équipe de direction
- Préparer une phase de croissance
- Réorganiser les responsabilités
- Renforcer la cohésion après une période tendue

***Si l'objectif n'est pas clair, l'impact sera faible.***

## PAGE 4 – CHOISIR LE BON FORMAT

### Séminaire à la journée

- ✓ Pratique
- ✓ Simple
- ✗ Peu immersif
- ✗ Retour rapide aux urgences

### Séminaire résidentiel (2 jours / 1 nuit)

- ✓ Immersion
- ✓ Discussions informelles décisives
- ✓ Cohésion naturelle
- ✓ Recul stratégique réel

***Un séminaire résidentiel favorise les échanges du soir, souvent plus productifs que la réunion formelle.***

## PAGE 5 – L'IMPORTANCE DU CADRE

Le lieu influence directement la qualité des échanges



### Grosse métropole Bretonnes :

- ✗ Interruptions
- ✗ Sollicitations permanentes
- ✗ Esprit toujours connecté au bureau

Le cadre n'est pas un détail logistique.  
***C'est un levier stratégique.***

### A l'Hôtel Le Rohan – Pontivy / Kalon Breizh :

- ✓ Concentration
- ✓ Apaisement
- ✓ Vision élargie
- ✓ Discussions plus profondes

## PAGE 6 – STRUCTURER UN PROGRAMME EFFICACE

Voici un exemple de programme performant pour 2 jours.

---

### Jour 1 – Prendre de la hauteur

#### 9h00 – Accueil & cadrage

- Rappel des objectifs
- Tour de table des attentes

#### 10h00 – Vision & cap 2026

- Où en sommes-nous ?
- Où voulons-nous aller ?
- Quelles priorités ?

#### 12h30 – Déjeuner

#### 14h00 – Ateliers en sous-groupes

- Opportunités
- Risques
- Projets structurants

#### 16h30 – Marche stratégique (45 min)

Discussion informelle par binômes en extérieur.

Souvent, les décisions clés émergent ici.

#### 19h30 – Dîner convivial

Moment de cohésion non formel.

### Jour 2 – Décider & s'engager

#### 9h00 – Synthèse

- Ce qui a émergé
- Points d'accord

#### 10h30 – Décisions structurantes

- Priorités validées
- Responsables désignés
- Calendrier défini

#### 12h30 – Clôture

- Plan d'action
  - Engagement collectif
-

## PAGE 7 – LES ERREURS À ÉVITER

- ✗ Programme trop dense
- ✗ Pas assez de pauses
- ✗ Salle inadaptée
- ✗ Participants dispersés en hébergement
- ✗ Absence d'objectif précis
- ✗ Manque de temps informel

**Un séminaire est un rythme, pas un marathon.**

## PAGE 8 – LA CHECKLIST DU DIRIGEANT

Avant validation :

- ✓ Objectif stratégique défini
  - ✓ Participants pertinents
  - ✓ Format résidentiel envisagé
  - ✓ Programme structuré
  - ✓ Budget validé
  - ✓ Lieu propice à la concentration
  - ✓ Communication interne anticipée
-

## PAGE 9 – FAIRE DE VOTRE SÉMINAIRE UN MOMENT FONDATEUR

Un bon séminaire :

- Clarifie la vision
- Renforce la confiance
- Accélère la prise de décision
- Aligne l'équipe
- Donne une impulsion durable

***Un séminaire moyen crée de la fatigue.***

***Un séminaire stratégique crée un tournant.***

## PAGE 10 – APPEL À L'ACTION

Vous envisagez un séminaire stratégique en 2026 ?

À 1h–2h de

Rennes

Vannes

Brest

Lorient

Nous accompagnons les PME bretonnes dans l'organisation de retraites stratégiques résidentielles, au calme, avec hébergement sur place.

 Réservez un appel stratégique de 15 minutes avec Laurence Kobus 06 49 32 97 51