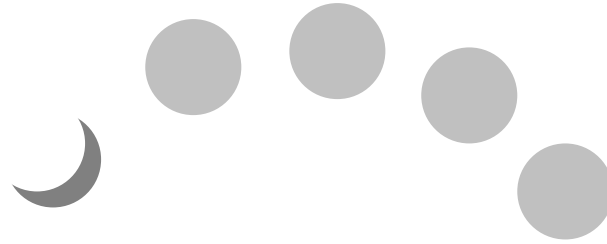


Pr@forman

e-learning - formation - conseil



**MANAGEMENT- GRH
MARKETING - COMMUNICATION
DROIT DE L'ENTREPRISE
GESTION DE PROJET
GESTION DE PRODUCTION
SYSTEME DE FORMATION
GESTION – FINANCE - COMPTABILITE
TOURISME ET LOISIRS
STRATEGIE - INTELLIGENCE ECONOMIQUE
DEVELOPPEMENT PERSONNEL
CREATION - REPRISE D'ENTREPRISE
FORMATIONS PERIODE DE PROFESSIONNALISATION
CERTIFICATS PROFESSIONNELS**

CATALOGUE de FORMATIONS 2012

La Formation à portée de clic

Pour tout contact ; mbarral@preforman.com
Tél : 04-42-54-13-33 - <http://www.preforman.com>

Se FORMER avec Pr@forman

Les différents schémas possibles

LA FORMATION INDIVIDUALISÉE



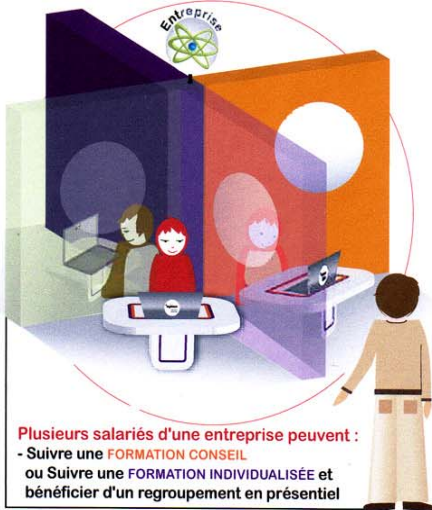
Un salarié seul peut :
- Suivre sa formation sur Ingénium
- Il sera accompagné par chats et forums

LA FORMATION CONSEIL



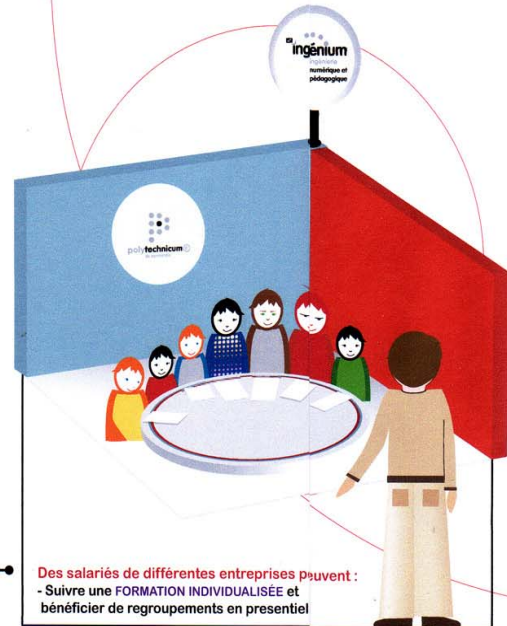
Un salarié seul peut :
- Suivre une FORMATION INDIVIDUALISÉE
- Et rencontrer un formateur sur son lieu de travail ou chez lui pour transposer son apprentissage dans son environnement professionnel

LA FORMATION INTRA-ENTREPRISE



Plusieurs salariés d'une entreprise peuvent :
- Suivre une FORMATION CONSEIL
ou Suivre une FORMATION INDIVIDUALISÉE et bénéficier d'un regroupement en présentiel

LA FORMATION INTER-ENTREPRISES



Des salariés de différentes entreprises peuvent :
- Suivre une FORMATION INDIVIDUALISÉE et bénéficier de regroupements en présentiel

- Ingénierie de l'e-formation
- Formation sur mesure
- Plateforme d'e-formation
- Catalogue en ligne

VOTRE PARTENAIRE E-FORMATION

7, Rue du Claou 13770
VENELLES
Pour tout contact ;
mbarral@preforman.com

Une ingénierie pédagogique au service de la performance de la formation

- ✚ PREFORMAN vous accompagne pour concevoir et développer vos dispositifs de formation et de e-formation : des dispositifs flexibles et individualisés.
- ✚ PREFORMAN est au service de l'entreprise pour analyser ses besoins en formation et l'accompagner dans le développement de nouvelles compétences.

La réponse à vos besoins de formation en Gestion, Management et TIC.

La formation à portée de clic

- ✚ Une réponse appropriée à la mise en œuvre du DIF,
- ✚ Plus de 2500 heures de formation articulées en modules de 10, 20, 30 ou 40 heures,
- ✚ Conçues pour répondre aux attentes des entreprises et des particuliers en matière de développement des compétences individuelles,
- ✚ Proposées sous différents schémas déclinables : de la formation individualisée (formation disponible sur PREFORMAN + accompagnement par chats et forums) ou conseil (+ *rencontre avec un formateur sur site*)
- ✚ *pour un apprentissage adapté à l'environnement professionnel* (pour un seul salarié jusqu'à la formation Intra-entreprise et inter-entreprises).

Chaque salarié inscrit à un parcours de formation dispose :

- ✚ D'un accès personnalisé à la plate-forme de formation PREFORMAN.
- ✚ De l'ensemble de ses ressources pédagogiques, 24h/24h et 7j/7j
- ✚ Polycopiés / Diaporamas / Animations / Vidéos / Exercices de mise en situation / Exercices d'auto-évaluation :
 - Quiz, mots croisés, exercices de correspondance / Glossaire / Bibliographie, Webographie.
- ✚ D'un accompagnement pédagogique par :
 - Forum / FAQ et séances de chat.
 - Séminaires (*journées de regroupement optionnelles*).

Avec PREFORMAN, vos formations sont accessibles 24h/24h tous les jours de l'année sans contraintes géographiques. Un simple accès internet suffit pour accéder à un service de formation de qualité.

SOMMAIRE

MANAGEMENT

GRH

page 7

1. G.R.H : la gestion des compétences
2. Animation d'équipe
3. Administration du personnel
4. Développer les compétences managériales
5. Gestion des ressources humaines
6. Organisation
- 7 Gérer le stress en situation managériale

MARKETING

COMMUNICATION

page 9

1. Technique de vente : la vente persuasive
2. Marketing
3. Marketing-achat
4. Marketing et comportement du consommateur
5. Évolutions récentes du marketing
6. Plan marketing, segmentation, ciblage et positionnement
7. Marketing-mix
8. Réaliser une étude de marché
9. Communication niveau 1
10. Communication niveau 2
11. Communication et animation de réunion

DROIT DE L'ENTREPRISE

page 12

1. Droit du travail - Découverte
2. Droit du travail
3. Droit des contrats
4. Droit commercial
5. Droit des affaires
6. Environnement juridique de l'entreprise
7. Structure juridique
8. Droit et commerce électronique

GESTION DE PROJET

GESTION DE PRODUCTION

page 14

1. Gestion de projet Niveau 1
2. Gestion de projet Niveau 2
3. Management de projet
4. Logistique et gestion de production

SYSTEMES D'INFORMATION

page 16

1. Systèmes d'information
2. Signature électronique et télé-procédures

GESTION

FINANCE

COMPTABILITE

page 16

1. Mathématiques financières
2. Statistiques
3. Fiscalité
4. Analyse financière Niveau 1
5. Business plan
6. Analyse financière Niveau 2
7. Comptabilité générale : découverte
8. Comptabilité générale
9. Comptabilité Analytique Niveau 1
10. Gestion Prévisionnelle
11. Comptabilité analytique Niveau 2

TOURISME ET LOISIRS

page 19

1. Les enjeux de l'industrie du tourisme et des loisirs
2. Gestion des ressources dans l'industrie du tourisme
3. Management de projet
4. Marketing du tourisme et des loisirs
5. Analyse financière
6. Vente et organisation commerciale
7. Anglais du tourisme et des loisirs
8. Droit et réglementations internationales dans le tourisme et les loisirs
9. Développement durable dans le tourisme et les loisirs

STRATEGIE INTELLIGENCE ECONOMIQUE page 21

1. Management stratégique
2. Mettre en œuvre une démarche d'Intelligence Économique

DEVELOPPEMENT PERSONNEL page 25

1. Gestion du temps
2. Cartographier ses idées avec Freemind

CREATION ET REPRISE D'ENTREPRISES page 25

1. Diagnostic préalable à la création et à la méthodologie
2. Marketing et Commercial
3. Gestion – Finance - Comptabilité
4. Environnement juridique, fiscal et social
5. Gestion des ressources humaines
6. Stratégie
7. Organisation
8. Spécificités de la reprise

FORMATIONS EN PERIODE DE PROFESSIONNALISATION page 29

- Piloter et manager dans une PME
- Intelligence économique
- Management de projet
- Enjeux vente et marketing dans l'industrie du tourisme et du loisir
- Créateur et repreneur d'entreprise

CERTIFICATS PROFESSIONNELS page 47

1. Créer mon entreprise
2. Piloter et manager dans une P.M.E.
3. Développer mon entreprise grâce à l'intelligence économique

TARIFICATION page 51

MANAGEMENT GRH

G.R.H : la gestion des compétences : 30 heures (non divisible)

Présenter les enjeux de la G.R.H. Illustrer les relations existantes entre GRH et stratégie d'entreprise.

• **Attirer et choisir les compétences (10 heures)**

Daniel PÉMARTIN

- L'amont du recrutement
- La préparation du recrutement
- Les étapes de sélection
- L'aval du recrutement

• **Développer les compétences (10 heures)**

Daniel PÉMARTIN

- Connaître les principales obligations réglementaires de l'entreprise en matière de formation
- Identifier les diverses étapes de l'élaboration du plan de formation
- Savoir utiliser l'entretien annuel comme outil au service de l'élaboration du plan de formation
- Etre capable d'élaborer un cahier des charges de la formation
- Connaître des moyens moins traditionnels de formation

• **Mobiliser les compétences (10 heures)**

Daniel PÉMARTIN

- Connaître les principales théories de la motivation
- Identifier des actions à mettre en œuvre dans l'entreprise pour encourager l'expression de conduites motivées
- Comprendre certains mécanismes ayant une incidence sur la masse salariale
- Connaître les différentes composantes de la rémunération globale
- Percevoir clairement les enjeux de la rémunération variable

Animation d'équipe : 20 heures

Le management des hommes et les outils au service du manager pour fédérer son équipe : l'animation et la délégation.

• **Animer une réunion (10 heures)**

Isabelle GRAND

- Savoir réaliser un ordre du jour et un compte-rendu de réunion
- Savoir identifier les différents types de réunion
- Etre capable d'animer une réunion et d'atteindre ses objectifs.

• **Déléguer (10 heures)**

Isabelle GRAND

- Comprendre l'importance de la délégation
- Savoir déterminer les tâches qui doivent être déléguées
- Savoir choisir un délégué
- Identifier les compétences essentielles du déléguant

Administration du personnel : 30 heures

Comment recruter, évaluer et rétribuer le personnel de l'entreprise.

• **Recruter (10 heures)**

Patrice CADOR

- Comprendre les principes et les modalités du recrutement
- S'approprier les outils du recrutement et identifier les acteurs
- Faire des propositions en matière de politique de recrutement et de politique d'intégration
- Evaluer un recrutement en terme de coût et en terme de réussite

• **Animer une équipe (10 heures)**

Daniel PÉMARTIN

- Identifier les facteurs de motivation de l'homme au travail
- Identifier l'enjeu des jeux de pouvoir à l'œuvre dans toutes les organisations humaines
- Animer une équipe

• **Rétribuer (10 heures)**

Isabelle GRAND

- Lire un bulletin de paie
- Etablir un bulletin de paie
- Analyser les avantages et inconvénients des différents modes de rétribution
- Faire des propositions de politique de rétribution

Développer les compétences managériales : 10 heures

Développez vos compétences managériales : apprenez à former, animer et évaluer efficacement vos collaborateurs.

• Former • Animer • Évaluer

Claire BERNAGAUD

- Comprendre les enjeux de la formation pour une entreprise
- Mettre en œuvre une action de formation
- Préparer une réunion efficacement
- Choisir entre les différentes techniques d'animation collective
- Connaître son style de management
- Adapter celui-ci à chacun de ses collaborateurs
- Préparer un entretien annuel
- Partager le bilan avec son collaborateur
- Fixer de nouveaux objectifs
- Développer un comportement qui aide le collaborateur à se clarifier.

Gestion des ressources humaines : 40 heures (non divisible)

Assurer la qualité de la relation que le manager d'équipe entretient à la fois avec le service GRH et son directeur (DRH), et avec ses collaborateurs.

• Le partage de la GRH et la fonction de cadre de proximité (10 heures)

- Appréhender les enjeux du DRH et les évolutions récentes de la fonction
- Situer la GRH par rapport à la stratégie de l'entreprise
- Comprendre le vocabulaire du DRH et ses méthodes
- Percevoir la contingence des politiques RH
- Etre capable de lister les différentes missions relatives à la GRH
- Etre capable de se faire le porte-parole du DRH en exposant les finalités de la GRH auprès de ses collaborateurs
- Comprendre les attentes du DRH à l'égard du cadre de proximité

• L'évaluation professionnelle (10 heures)

Franck BIÉTRY

- Connaître les différentes formes d'évaluation du personnel
- Appréhender les enjeux et les limites de l'évaluation
- Comprendre l'importance du sentiment d'équité au regard des comportements au travail
- Etre capable de citer les principaux critères de qualité d'un dispositif d'évaluation ; d'éviter les principaux biais du jugement
- Etre en mesure de participer activement à la formulation d'un guide d'entretien

• L'évaluation pronostique : le recrutement (10 heures)

Franck BIÉTRY

- Connaître l'ordonnancement des tâches d'une procédure de recrutement
- Etre capable de définir un poste de travail
- Appréhender les différents niveaux de précarité des statuts
- Etre capable de traduire un référentiel de poste en profil de candidat idéal
- Connaître les limites des outils traditionnels de présélection tels que le cv ou les références
- Etre capable de choisir une méthode d'évaluation des potentiels individuels
- Connaître les principales contraintes légales en matière de rémunération
- Connaître les différents périphériques de salaire mobilisables
- Etre capable d'opter pour une des déclinaisons de la rémunération des compétences en toute connaissance de cause
- Appréhender les principales difficultés de l'attribution des bonus réversibles
- Etre capable de définir un objectif professionnel
- Etre capable de justifier le recours aux périphériques légaux de salaire
- Etre capable de conseiller les collaborateurs en matière de gestion de leur épargne salariale
- Etre capable de maîtriser la masse salariale de son équipe de collaborateurs

Organisation : 30 heures (*non divisible*)

Appréhender le tandem Management et Organisation : identifier les enjeux de l'organisation, connaître et analyser les évolutions des organisations et positionner l'organisation dans le pilotage général de l'entreprise.

• L'organisation en question (10 heures)

Max POULAIN / Aline SCOUARNEC

- Maîtriser les fondamentaux de l'organisation
- Acquérir une culture générale en théorie des organisations afin de pouvoir construire des grilles de lecture des organisations contemporaines

• Les structures d'organisation (10 heures)

Max POULAIN / Aline SCOUARNEC

- Maîtriser les différentes structures organisationnelles de l'entreprise
- Analyser les implications managériales d'une forme de structure
- Diagnostiquer les atouts et les faiblesses d'une structure

• Le management des organisations (10 heures)

Max POULAIN / Aline SCOUARNEC

- Maîtriser les concepts fondamentaux en management
- Être capable d'analyser les liens entre management et organisation
- Être capable de participer à des projets de changement organisationnels et managériaux
- Connaître l'état de l'art de la science en matière de gestion du stress
- Apprendre des techniques, appelées « gestion des modes mentaux », destinées à vous aider à gérer votre stress

Gérer le stress en situation managériale : 20 heures

Apprendre à se connaître, à trouver les leviers de pensée qui apaisent, pour garder son sang froid dans le contexte exigeant de l'entreprise et acquérir des méthodes de communication pour gérer un interlocuteur – collaborateur, client, supérieur hiérarchique, en état de stress.

Jean-Louis PRATA

• Gérer le stress relationnel • Comprendre l'origine du stress • Comment gérer son stress et ses émotions • La communication consensuelle

- Comprendre le mécanisme de stress et son origine
- Savoir reconnaître et qualifier l'état de stress de son interlocuteur
- Savoir adopter une « politesse » adaptée à l'état de stress
- Comprendre le mécanisme de stress dans notre cerveau
- Connaître l'état de l'art de la science en matière de gestion du stress
- Apprendre des techniques, appelées « gestion des modes mentaux », destinées à vous aider à gérer votre stress
- Savoir gérer un désaccord sans conflit
- Établir un dialogue authentique et respectueux des opinions exprimées
- Favoriser dans la communication un dialogue ouvert et constructif
- Transformer une confrontation stérile de points de vue en échange constructif

MARKETING COMMUNICATION

Technique de vente : la vente persuasive : 20 heures

Maîtriser les différentes étapes de la vente persuasive : apprendre à bien communiquer, à comprendre la situation de son client et à mener un entretien de vente efficace.

• Introduction à la vente • Bien communiquer pour bien vendre • Bien comprendre pour bien vendre • Les différentes phases de la vente

Claire BERNAGAUD

- Avoir une première représentation des différentes approches de la vente
- Comprendre en quoi la vente persuasive est efficace pour obtenir quelque chose de quelqu'un
- Comment laisser une bonne première impression
- Savoir se mettre en situation d'écoute active
- Questionner efficacement son interlocuteur
- Comprendre ce qu'est un besoin client, une motivation
- Conduire efficacement chacune des phases d'un entretien de vente persuasive

Marketing : 20 heures

Comprendre et participer à la stratégie marketing d'une entreprise

• **L'environnement et le marché de l'entreprise • Le diagnostic marketing • Les concepts clés Du marketing • Le marketing-mix • Utilisation d'internet en marketing**

Marie Josèphe LEROUX-SOSTÈNES

- Concevoir une démarche marketing qui part de la découverte d'un besoin non satisfait pour aller jusqu'à la fidélisation d'un consommateur
- Utiliser les outils marketing usuels
- Utiliser un nouvel outil marketing : internet
- Concevoir un marketing opérationnel adapté à différentes cibles
- Utiliser le vocabulaire marketing

Marketing-achat : 20 heures

Améliorer la gestion quotidienne des achats en adoptant une démarche de marketing-achat.

• **Clarification d'un concept • Les outils du marketing achat • la mesure des risques à l'achat**

Marie Josèphe LEROUX-SOSTÈNES

- Rechercher de nouveaux fournisseurs, analyser leurs offres et les comparer
- Définir le besoin, le spécifier et le communiquer au marché amont
- Faire évoluer un réseau fournisseurs

Marketing et comportement du consommateur : 10 heures

Comprendre l'importance que revêt aujourd'hui l'étude du comportement du consommateur pour les organisations.

• **Généralités sur les études • Collecter l'information en marketing • Comprendre le Consommateur**

Joël BRÉE

- Porter un regard analytique et critique sur un projet d'étude
- Rédiger un questionnaire simple
- Evaluer la représentativité et la précision d'un échantillon
- Evaluer la pertinence d'une action marketing au travers des principales variables individuelles, sociales et culturelles qui guident le consommateur

Évolutions récentes du marketing : 10 heures

Comprendre les implications du développement des technologies de l'information et de la communication, de la globalisation et de l'hyper-compétitivité sur le marketing.

• **Du marketing transactionnel au marketing relationnel • L'impact des technologies de l'information sur le**

marketing

Fanny SIMON

- Être capable de construire une stratégie afin de mettre en place une relation durable avec les clients
- Savoir définir le marketing relationnel, le marketing one to one et la personnalisation de masse
- Être capable d'appréhender les notions de coût d'acquisition et de coût de fidélisation
- Comprendre l'importance des techniques de datamining dans le marketing relationnel
- Être capable de maîtriser les concepts suivants : marketing viral, stratégie multicanal, web marketing, e-communautés
- Comprendre comment internet et les éléments énumérés ci-dessus permettent de fournir de la valeur ajoutée aux clients
- Être capable de mettre en place un plan marketing opérationnel intégrant les TIC

Plan marketing, segmentation, ciblage et positionnement : 20 heures

Acquérir une méthodologie afin d'ordonner l'ensemble des décisions marketing.

• **Présentation du concept marketing • Segmentation • Ciblage • Positionnement**

Marie Josèphe LEROUX SOSTÈNES

- Réaliser une segmentation
- Choisir un marché cible compte-tenu du diagnostic de l'entreprise
- Définir un positionnement ou le redéfinir

Marketing-mix : 10 heures

Agir sur un marché préalablement analysé

• **La variable produit • La variable prix • La variable distribution • La variable communication**

Marie Josèphe LEROUX-SOSTÈNES

- Définir un marketing-mix cohérent
- Effectuer des choix en termes de produit, de prix, de réseau de distribution, et de communication
- Établir un plan de marketing opérationnel

Réaliser une étude de marché : 10 heures

Utiliser des outils opérationnels, simples et efficaces de collecte et de traitement de l'information afin de maîtriser son environnement avant toute prise de décision.

• **Réaliser une étude de marché préalable à la création d'une activité**

Marie Josèphe LEROUX SOSTÈNES

- Identifier ses besoins en information
- Réaliser une étude documentaire
- Construire un questionnaire et analyser le résultat
- Rechercher des fournisseurs

Communication N°1 : 20 heures (non divisible)

Développer la pratique des outils de communication écrite et orale dans le contexte professionnel.

• **Communiquer dans l'entreprise (10 heures)**

Isabelle GRAND

- Se sensibiliser aux réalités de la communication
- Analyser toutes les sources de déformations de la communication
- Connaître les règles applicables aussi bien dans le contexte de la communication orale qu'écrite afin de communiquer efficacement

• **Négociier (10 heures)**

Isabelle GRAND

- Comprendre ce que signifie « Négociier »
- Identifier les causes d'échec de négociations
- Négociier

Communication N°2 : 20 heures (non divisible)

Effectuer un auto-diagnostic de son style de communication et mettre en œuvre des techniques afin de mieux communiquer dans un contexte professionnel.

• **Manager (10 heures)**

Isabelle GRAND

- Comprendre ce que couvre la notion de manager selon différentes approches
- Savoir identifier les compétences clés du manager

• **Évaluer ses compétences (10 heures)**

Isabelle GRAND

- Savoir établir et utiliser un modèle d'évaluation des compétences

Communication et animation de réunion : 20 heures

Outils et recettes pour améliorer votre communication de manager.

• **Les concepts fondamentaux (10 heures)**

Isabelle GRAND

- Identifier les freins à une communication efficace
- Concevoir un message lisible
- Adapter son message à son interlocuteur tant au niveau de la forme que du fond
- Argumenter pour vendre son message
- Transmettre un message
- S'assurer de la transmission de son message

• **Communiquer pour mieux manager (10 heures)**

Isabelle GRAND

- Concevoir et transmettre un message oral ou écrit
- Écouter
- Juger en s'appuyant sur des faits
- Motiver son équipe
- Donner du sens à son équipe
- Rassembler autour d'une vision partagée
- Faire partager des valeurs
- Préparer, animer et rendre compte d'une réunion

DROIT DE L'ENTREPRISE

Droit du travail – Découverte : 20 heures

Les principales règles de droit du travail pour exercer efficacement son rôle d'employeur.

• **Rapports collectifs de travail (10 heures)** Frédéric DAMOY

- Identifier les règles collectives en matière de droit du travail
- Comprendre le rôle de l'inspection du travail

• **Rapports individuels du travail (10 heures)** Frédéric DAMOY

- Identifier les différentes formes de contrat de travail
- Identifier les principales clauses du contrat de travail
- Analyser les conditions de mise en œuvre des pouvoirs de l'entreprise
- Analyser les différentes formes de rupture du contrat de travail

Droit du travail : 40 heures

Comprendre les grandes règles du droit du travail, tant au niveau de la relation individuelle qu'à celui de sa dimension collective. Prendre conscience que le droit du travail est un droit évolutif qui suppose des remises à jour permanentes.

• **La formation du contrat de travail (10 heures)** Laurence FIN-LANGER

- Savoir lire un contrat de travail
- Comprendre l'intérêt de rédiger un contrat de travail
- Comprendre la distinction entre les clauses informatives et les clauses ayant valeur contractuelle
- Appréhender la diversité des contrats de travail, leurs intérêts respectifs et leurs conditions de validité
- Comprendre la notion de période d'essai

• **L'exécution du contrat de travail (10 heures)** Laurence FIN-LANGER

- Comprendre et maîtriser la différence entre modification du contrat et changement des conditions de travail
- Déterminer les règles applicables en cas de sanction disciplinaire et savoir les mettre en œuvre
- Comprendre les enjeux juridiques de la réduction et de l'aménagement de la durée du temps de travail

• **La rupture du contrat de travail (10 heures)** Laurence FIN-LANGER

- Comprendre les règles essentielles des différents licenciements
- Appréhender les différents modes de rupture à l'initiative du salarié et leurs enjeux
- Comprendre la spécificité de la rupture du contrat à durée déterminée
- Savoir rédiger une lettre de licenciement

• **La dimension collective de la relation de travail (10 heures)** Laurence FIN-LANGER

- Différencier les diverses institutions représentatives du personnel
- Comprendre les enjeux de leur existence et du respect par l'employeur de leur statut
- Comprendre l'importance des sources professionnelles du droit du travail
- Savoir ce qu'est la notion juridique de grève
- Savoir quels sont les moyens de riposte de l'employeur en cas de grève

Droit des contrats : 10 heures

Découvrir les principaux contrats que vous rencontrerez dans le cadre de votre activité professionnelle.

• **Approche à partir des contrats types** Xavier PICHON

- Disposer d'un certain nombre d'outils pour conclure un contrat en sécurité
- Prévenir, dans la mesure du possible, la naissance de litiges
- Servir d'interlocuteur vis-à-vis de professionnels du droit
- Utiliser la terminologie juridique adaptée
- Savoir lire les documents juridiques les plus usuels, bons de commandes, factures...
- Comprendre les mécanismes utilisés par les professionnels

Droit commercial : 10 heures

Découvrir les règles spécifiques de l'activité commerciale.

• **Réglementation des activités commerciales** Hélène LARONCHE

- Etre capable de distinguer le commerçant d'autres professions
- Comprendre la notion d'activité commerciale et d'activité civile
- Avoir un aperçu de l'environnement juridique du commerçant

Droit des affaires : 20 heures (non divisible)

Appréhender le droit des entreprises en difficulté et le droit des sociétés.

• Fonctionnement et dysfonctionnements des sociétés (10 heures) Hélène ARONCHE

- Connaître l'ensemble des mesures à la disposition des chefs d'entreprise qui rencontrent des difficultés
- Comprendre la difficulté d'agir le plus en amont possible des difficultés
- Appréhender le rôle des différents intervenants dans les procédures judiciaires de faillite
- Comprendre l'intérêt et l'utilité de créer une société
- Comparer la société avec d'autres formes de groupement
- Savoir faire la distinction entre les principales formes sociales
- Connaître les grandes règles de constitution et de fonctionnement
- Savoir quels sont les droits et les obligations des associés
- Appréhender les risques encourus par les dirigeants
- Connaître les régimes de responsabilité des associés

• Quatre sociétés dans le détail (10 heures)

Hélène LARONCHE

- Faire la différence entre sociétés de capitaux et sociétés de personnes
- Savoir ce que recouvre le contrôle externe des sociétés
- Faire la distinction entre la direction collégiale et la direction unique d'une société
- Comprendre le fonctionnement de la SA
- Distinguer les spécificités de la SAS
- Approfondir la SARL
- Placer la société civile dans le contexte des différents secteurs dans lesquels elle se retrouve

Environnement juridique de l'entreprise : 50 heures

Connaître et comprendre l'environnement juridique des entreprises.

• Les sources du droit de l'entreprise (10 heures) Delphine BAZIN-BEUST

- Distinguer la loi des autres textes, obligatoires ou non
- Articuler les textes (qui les adoptent ? dans quel domaine ?) et les hiérarchiser
- Prendre conscience de l'importance de la réglementation européenne
- Distinguer les différentes juridictions et connaître leurs compétences respectives en cas de litige avec un adversaire

• Les contrats de l'entreprise (10 heures) Delphine BAZIN-BEUST

- Savoir lire un contrat et apprécier la portée de ses clauses et des engagements souscrits
- Prendre conscience de l'importance attachée à la rédaction des clauses du contrat afin d'éviter un futur contentieux
- Distinguer les sanctions applicables en cas de litige avec son cocontractant
- Savoir réagir face à la mauvaise volonté ou face à l'incompétence du partenaire commercial
- Connaître les obligations résultant de certains contrats spécifiques : la vente, le contrat d'entreprise et le mandat

• La responsabilité de l'entreprise (10 heures) Delphine BAZIN-BEUST

- Distinguer la responsabilité pénale de la responsabilité civile
- Distinguer la responsabilité civile contractuelle et la responsabilité civile délictuelle en fonction de l'origine du préjudice : comprendre les différents faits générateurs et le contexte de chaque responsabilité
- Repérer les cas de responsabilité fondés sur la faute ou sur des mécanismes de présomption, plus favorables à la victime
- Comprendre l'importance des décisions de justice dans la détermination tant de la mise en jeu de la responsabilité que des causes d'exonération du responsable

• L'entreprise et les consommateurs (10 heures) Delphine BAZIN-BEUST

- Connaître les principales règles concernant les relations contractuelles entre l'entreprise et le consommateur.
- Connaître les moyens qui s'offrent aux consommateurs pour les protéger contre les abus des entreprises
- Connaître le rôle juridique des associations de consommateurs.

• **L'entreprise et ses concurrents (10 heures)**

Delphine BAZIN-BEUST

- Permettre de comprendre les différentes sources du droit de la concurrence et la place d'organes originaux, tel le conseil de la concurrence.
- Comprendre les contraintes qui s'imposent à l'entreprise qui veut prendre des parts sur un marché ou les renforcer.
- Savoir devant quel organe agir lorsque l'entreprise subit les atteintes des autres.

Structure juridique : 10 heures

Les outils pour choisir la structure juridique adaptée à votre activité.

• **Choix de la structure juridique**

Hélène LARONCHE

- Comprendre l'intérêt de préférer une forme sociale à une autre
- Appréhender la technique de la limitation de responsabilité et ses limites
- Connaître les démarches pour créer une société
- Avoir un aperçu de quelques grandes règles de fonctionnement de la SARL, SAS, EURL et SA

Droit et commerce électronique : 20 heures

Appréhender le contexte juridique d'un projet de commerce électronique.

• **La création d'un site web marchand • La promotion d'un site marchand • Le contrat de commerce électronique • Le règlement des litiges**

Romaine DELAUNAY

- Connaître le cadre juridique du e-commerce
- Connaître les formalités préalables pour créer un site
- Appréhender les risques juridiques en matière de vente en ligne
- Connaître les droits et obligations d'un cyber vendeur et d'un cyber acheteur

GESTION DE PROJET
GESTION DE PRODUCTION

GESTION DE PROJET

Gestion de projet Niveau 1 : 20 heures

Analyser la faisabilité et mettre en œuvre un projet dans l'entreprise : intégrer l'équipe projet et résoudre les problèmes.

• **Le projet • Mettre en place un projet • Résolution de problèmes**

Patrice CADOR / Albéric TELLIER

- Identifier les différents niveaux de responsabilités dans une démarche de projet
- Comprendre le degré d'implication des différents acteurs en fonction de l'organisation de l'entreprise
- S'approprier la démarche de management d'une équipe projet
- Appréhender le sens du concept de projet
- Suivre la mise en œuvre d'un projet
- Comprendre les rouages d'un projet et le structurer
- Evaluer l'avancement d'un projet
- Définir les outils nécessaires à l'élaboration du projet
- Utiliser les 3 outils simples pour la conduite de projet
- Appréhender le rôle des méthodes de résolution de problème dans l'amélioration de la performance
- Identifier les possibilités d'utilisation dans votre entreprise et/ou votre projet
- Maîtriser les principaux outils

Gestion de projet Niveau 2 : 20 heures

Comprendre la problématique de la logique projet qui se développe aujourd'hui dans les entreprises.

Le chef de projet • Organisation et projet • Planification, suivi et pilotage de projet.

• Le chef de projet

Thomas LOILIER / Albéric TELLIER

- Structurer un projet à l'aide des outils adaptés
- Participer au pilotage du projet, éventuellement le piloter seul

• Organisation et projet

Thomas LOILIER / Albéric TELLIER

- Former une équipe-projet
- Concevoir rapidement le projet
- Choisir parmi les différentes formes d'équipe la mieux adaptée à son projet
- Prévoir les modalités d'arbitrage

• Suivi et pilotage de projet

Thomas LOILIER / Albéric TELLIER

- Maîtriser les outils de représentation du projet et des ressources dédiées
- Maîtriser les outils de planification de projet et d'ordonnancement des tâches
- Etablir la courbe d'avancement du projet
- Connaître les principes de base de la coùtenance
- Maîtriser les outils classiques de résolution de problèmes
- Comprendre les enjeux liés à la mise en œuvre des solutions retenues

Management de projet : 25 heures

Gérer un projet de l'énoncé du besoin à sa finalisation en tenant compte de différentes contraintes qui s'imposent au chef de projet.

• Introduction au management de projet • Les organisations en mode projet • Le pilotage opérationnel et stratégique des projets • La gestion des coûts dans un projet

Roland CONDOR

- Dresser un état des lieux du management de projet dans l'industrie et les services
- Définir en quelques mots ce qu'est le management de projet et le distinguer de la gestion des opérations
- Dresser le portrait robot du chef de projet
- Analyser une organisation en mode projet
- Améliorer son fonctionnement
- Mettre en place l'organisation en mode projet la plus adaptée à son univers
- Piloter un projet en veillant au respect de la qualité, des coûts et surtout des délais
- Réaliser un planning sous un logiciel de planification de tâches
- Prendre du recul par rapport à des projets et prendre en compte la dimension politique et Stratégique du managements multi-projets
- Définir le budget du projet
- Prendre des décisions d'abandon ou de continuation du projet en fonction des données fournies par les outils de contrôle de gestion des projets

GESTION DE PRODUCTION

Logistique et gestion de production : 20 heures

Appréhender les interactions entre la fonction Gestion de la Production au sein d'une entreprise industrielle et les autres fonctions de l'entreprise.

• Introduction à la gestion de production • Techniques de gestion de production • Pilotage de la Production

Jacques CATTELAINE / Pierre LENGANEY

- Expliquer les enjeux de la gestion de production pour une entreprise industrielle
- Expliquer les liens entre la gestion de production et l'orientation clients de la politique générale de l'entreprise
- «Placer» la fonction gestion de production dans le contexte organisationnel de l'entreprise
- Décrire précisément les principales fonctions, techniques et les outils essentiels de la gestion de production
- Identifier les liens et interfaces entre les différents outils de gestion de production
- Détailler les objectifs et contraintes de flexibilité des différents modèles d'organisation de la Production et des outils liés à ceux-ci
- Décrire les enjeux de la gestion du personnel de production
- Connaître les principaux outils d'amélioration de la performance de production

INFORMATION SYSTEMES D'INFORMATION

USAGE DES T.I.C

Systèmes d'information : 20 heures (non divisible)

Comprendre les problématiques relatives au déploiement et à la mise en œuvre des systèmes d'information au sein d'une organisation.

• **Systèmes de communication et aide à la décision (10 heures)**

Tarek CHANEGRIH / Pierre-Marie GUERN

--Acquérir les compétences relatives :

- Au concept des systèmes d'information en définissant ce que représente un système d'information et les liens qu'il entretient avec les typologies décisionnelles
- Aux systèmes de communication et gestion du savoir en définissant la notion de système de communication et les concepts relatifs à la gestion du savoir

• **Applications fonctionnelles et stratégie des systèmes d'information (10 heures)**

Tarek CHANEGRIH / Pierre-Marie GUERN

-- Acquérir les compétences relatives :

- A la différenciation des applications dites fonctionnelles, des applications intégrées (pgi ou erp)
- A la conception des systèmes d'information et leur stratégie de déploiement

Signature électronique et télé-procédures : 20 heures

Découvrir les enjeux et les usages de la signature électronique et des télé-procédures.

• **Les enjeux de la signature électronique • Le cadre juridique de la signature électronique • Les principes techniques de la signature électronique • La certification électronique • Les applications de la signature électronique • Les incidences de la signature électronique**

Didier BREUX / Nadine MOREUX

- Appréhender les enjeux et les perspectives de la signature électronique
- Comprendre le rôle et les principes de la signature électronique par cryptographie asymétrique
- Apprécier la valeur juridique de la signature électronique
- Connaître la démarche d'obtention d'un certificat électronique
- Identifier les différentes applications de la signature électronique
- Juger de la confiance à accorder à la signature électronique de ses correspondants
- Mener une réflexion sur des applications de la signature électronique et des télé-procédures dans son organisation

GESTION FINANCE COMPTABILITE

TECHNIQUES QUANTITATIVES DE GESTION

Mathématiques financières : 20 heures

Acquérir les notions fondamentales liées aux taux d'intérêt et les applications élémentaires qui en sont dérivées, et auxquelles tout non-spécialiste peut être confronté.

• **Intérêt simple et escompte • Intérêt composé et annuités • Emprunts et investissements**

Aurélien LAMY

- Manier les intérêts simples
- Calculer le coût des opérations d'escompte
- Manier les intérêts composés
- Capitaliser et actualiser des suites d'annuités
- Evaluer et comparer différentes modalités de remboursement des emprunts
- Guider une décision d'investissement à l'aide de méthodes mathématiques

Statistiques : 20 heures

Initiez-vous pas à pas aux statistiques descriptives.

• **Présentation des résultats • Variables cumulées • Représentation graphiques • Paramètres de position • Paramètres de dispersion • Lois de probabilités** Christophe DECLERCQ

- Reconnaître et manipuler les différents types d'informations utilisées en statistiques
- Savoir lire et construire des tableaux et graphiques à une ou deux dimensions
- Savoir calculer des effectifs et des fréquences
- Savoir utiliser à bon escient les paramètres permettant de synthétiser l'information, tels que la moyenne arithmétique, la médiane, le mode, l'écart-type, les intervalles

FINANCE D'ENTREPRISE

Fiscalité : 10 heures

Les outils pour comparer les incidences des choix en matière de fiscalité sur un projet.

• **Choisir sa fiscalité** Olivier GRASSI

- Connaître les principes de base du droit fiscal
- Comparer l'indice de choix de l'IR ou des BIC sur votre projet
- Construire une stratégie fiscale avec l'assistance d'un professionnel

Analyse financière Niveau 1 : 10 heures

Les outils pour décrypter un compte de résultat et un bilan.

• **Analyser un bilan et un compte de résultat** Claudine MARTIN

- Analyser la constitution du résultat de l'entreprise et la structure du bilan
- Porter un jugement sur l'activité et la santé financière de l'entreprise
- Anticiper les difficultés à venir

Business plan : 20 heures

Permettre à des créateurs ou repreneurs potentiels d'entreprises déconstruire un business plan.

• **Adéquation «porteur-projet» • Analyse du marché • Choisir un statut juridique • Opter pour un régime fiscal • Adopter un statut social • Le dossier financier prévisionnel • La reprise d'entreprise** Eric GIACOBONNE

- Vérifier et prouver la cohérence «porteur projet» en termes d'expériences
- Réaliser une étude documentaire
- Savoir dimensionner juridiquement son entreprise
- Etre capable d'établir un dossier prévisionnel
- Construire un diagnostic de reprise d'entreprise

Analyse financière Niveau 2 : 20 heures

Comprendre les enjeux de l'analyse et de la gestion financière pour mesurer la performance d'une entreprise.

• **Analyse et gestion financière** Olivier GRASSI

- Connaître les principes de l'analyse financière et pouvoir construire un diagnostic financier avec l'assistance d'un professionnel
- Dialoguer avec des partenaires financiers

COMPTABILITE GENERALE

Comptabilité générale : découverte : 30 heures

Découverte de la comptabilité générale : écritures courantes, bilan, compte de résultat et états d'inventaire.

• **Approche Comptable et flux économiques 10h**

Patrick ROBIN / Martine MARLIER-RIQUIER

- Comptabiliser d'un flux économique
- Construire un bilan et un compte de résultat

- **Enregistrement des opérations courantes 10h**

Patrick ROBIN / Martine MARLIER-RIQUIER

--Enregistrer des opérations courantes (ventes, achats de biens, services et immobilisations)

- **Les opérations d'inventaire et les documents de synthèse 10h**

Patrick ROBIN / Martine MARLIER-RIQUIER

--Enregistrement des opérations d'inventaire (stocks, amortissements et dépréciations des comptes clients) à la fin d'un exercice comptable

--Savoir établir les documents de synthèse obligatoires à toute entreprise

Comptabilité générale : 75 heures

Savoir tenir une comptabilité commerciale et établir les deux principaux documents de synthèse : bilan et compte de résultat.

- **Les sources du droit français • Les principes généraux de la comptabilité • La Taxe sur la Valeur Ajoutée • Les opérations commerciales • Les acquisitions d'immobilisations et leur financement • Les opérations sur titres • Les charges de personnel • Les travaux d'inventaire**

Olivier GRASSI / Alain LEMERCIER

--Découvrir les organismes et comités de réglementation à l'origine du droit comptable national et international ainsi que le cadre comptable et ses principes généraux

--Assimiler la notion d'emploi et de ressource, les documents comptables et le plan comptable général

--Être en mesure de remplir une déclaration de TVA sous le régime du réel normal

--Découvrir les différentes possibilités de règlement au comptant et à crédit et leur traitement comptable

--Être en mesure de distinguer les différentes catégories d'immobilisations, de procéder à l'enregistrement comptable de leur acquisition et de leur financement

--Découvrir les différentes catégories de titres et le traitement comptable lors de leur acquisition, à l'inventaire et lors de leur cession

--Être en mesure de réaliser le traitement technique et comptable de la paie (détermination des éléments du salaire et enregistrement des charges de personnel)

--Être en mesure d'établir seul le bilan et le compte de résultat d'une PME

CONTROLE DE GESTION

Comptabilité Analytique Niveau 1 : 30 heures

Principes et fonctionnement de la comptabilité analytique : calcul de coûts de revient, marges et seuils de rentabilité

- **Calcul de coûts de revient (10 heures)** Marcel CUSSY

--Déterminer les éléments à intégrer dans le calcul des coûts de revient

--Calculer les coûts de revient

- **Calcul de marge (10 heures)** Marcel CUSSY

--Calculer une marge sur coûts variables

--Calculer une marge sur coûts spécifiques

--Prendre une décision en matière d'arrêt ou de poursuite d'activité sur la base des calculs de Marges

- **Seuil de rentabilité (10 heures)** Marcel CUSSY

--Déterminer le chiffre d'affaires minimum pour couvrir toutes les charges d'une structure

--Evaluer le niveau de risque encouru par des variations d'activité

Gestion Prévisionnelle : 10 heures

Les outils au service de la gestion prévisionnelle de votre entreprise.

Valérie FLEURY

--Construire des budgets prévisionnels

--Construire des bilans et comptes de résultat prévisionnels

Comptabilité analytique Niveau 2 : 30 heures

Outil de mesure et d'analyse de la performance, la comptabilité analytique représente une aide précieuse pour le gestionnaire dans ses prises de décisions aussi bien opérationnelles que stratégiques

• Préambule aux calculs des coûts • Identification des charges à incorporer aux coûts •

Les coûts complets • Les coûts partiels

Patrick ROBIN

- Justifier de la mise en place d'une comptabilité de gestion
- Savoir définir les différentes dimensions d'un coût
- Construire un réseau d'analyse des charges compte-tenu de la nature de l'activité
- Juger de la pertinence des charges retenues pour le calcul des coûts futurs
- Tenir compte du réel de l'entreprise
- Définir certains points de contrôle pour juger de la cohérence des résultats obtenus
- Définir la nature des charges retenues et réaliser la préparation à l'imputation au coût
- Construire le réseau d'analyse des coûts d'une entreprise en tenant compte de ses spécificités
- Définir le coût de revient et le résultat analytique de l'objet de coût
- Prendre du recul par rapport aux résultats observés

TOURISME ET LOISIRS

Les enjeux de l'industrie du tourisme et des loisirs : 40 heures

Quels sont les tendances et les enjeux en matière de tourisme et de loisirs ? Quelles en sont les implications actuelles et futures ?

• De l'industrie du tourisme et des loisirs • La consommation de loisirs et de tourisme dans un monde globalisé • Le tourisme aujourd'hui et les implications pour l'avenir

Marina NOVELLI

- Identifier et analyser les principaux enjeux contemporains dans l'industrie du tourisme et des loisirs
- Analyser les principaux facteurs d'influence des acteurs de l'industrie du tourisme et des loisirs
- Examiner les tendances actuelles et futures et leur incidence sur l'industrie du tourisme et des loisirs au 21ème siècle

Langue d'enseignement : Français

Gestion des ressources dans l'industrie du tourisme : 40 heures

Comment optimiser la gestion des moyens physiques, humains et financiers d'une activité touristique

• La motivation dans les activités de services • Ressources humaines : gestion et planification • Passation des marchés et externalisation • Gestion comptable

Steven GOSS-TURNER / Peter ODGERS

- Acquérir les connaissances et savoir mettre en œuvre les leviers d'action humains, techniques et financiers nécessaires à une bonne gestion d'entreprise dans l'industrie du tourisme et des loisirs
- Être capable d'évaluer l'efficacité des moyens techniques, humains et financiers mis en œuvre par une entreprise dans l'industrie du tourisme et de loisirs

Langue d'enseignement : Français

Management de projet dans l'industrie du Tourisme : 40 heures

Comment mettre en œuvre et optimiser une démarche de gestion de projet dans l'industrie du tourisme et des loisirs afin d'accroître la satisfaction des clients, gagner du temps et réduire les coûts

• Histoire de la gestion des projets • Organisation et gestion des risques • La planification et la stratégie • Coût et évaluation

Roland CONDOR

- Développer une compréhension fine de la démarche à entreprendre afin de mettre en œuvre une gestion de projet dans le domaine touristique
- Comprendre les aspects essentiels de la réussite d'une gestion de projet

Langue d'enseignement : Français

Marketing du tourisme et des loisirs : 40 heures

Diagnostic, recommandation et mise en œuvre d'une stratégie marketing pour accroître la rentabilité de l'activité d'une entreprise.

• **La stratégie marketing • La gestion de l'expérience du service • Le yield management • La distribution**
Olivier KOVARSKI / Medhi ALLAOUI

- Etre capable de concevoir la stratégie marketing d'une organisation touristique
- Etre capable de choisir et d'évaluer les bons outils marketing pour mettre en œuvre une stratégie marketing d'une organisation touristique
- Savoir optimiser la gestion de ces canaux de distribution dans le secteur du tourisme et des loisirs
- Pouvoir mettre en place une démarche de yield management pour une organisation touristique

Langue d'enseignement : Français

Analyse financière dans l'industrie du Tourisme : 40 heures

Etude des techniques comptables, de l'analyse et de l'ingénierie financières afin de suivre et améliorer la performance financière d'une activité ou d'une entreprise.

• **Comptabilité • Analyse financière • L'Ingénierie financière** Nazik FADIL

- Etre capable de comprendre et mettre en œuvre une analyse des coûts et une analyse financière d'une entreprise du secteur touristique

Langue d'enseignement : Français

Vente et organisation commerciale : 40 heures

Comment améliorer ses techniques de vente et la gestion de sa force de vente ?

• **La gestion d'une force de vente • Techniques de vente • Bien communiquer pour bien vendre • Comprendre la situation du client pour une vente efficace • Les différentes étapes de la vente persuasive**
Claire BERNAGAUD

- Etre capable de :
- Former ses collaborateurs, en établissant un diagnostic de préformation, en suivant les étapes de développement progressif, en adoptant un comportement facilitant l'apprentissage--Préparer et animer une réunion
- Mettre en œuvre de manière efficace un entretien annuel d'évaluation
- Etre capable de :
- Comprendre ce que vendre signifie
- Eviter les principaux pièges qui peuvent nuire à une bonne communication
- Comprendre la situation d'un client
- Préparer et mener un entretien de vente persuasive

Langue d'enseignement : Français

Anglais du tourisme et des loisirs : 40 heures

Améliorer son anglais professionnel appliqué aux activités de l'industrie du Tourisme et des Loisirs.

• **L'écoute de l'anglais du tourisme • Le vocabulaire de l'anglais du tourisme • L'écrit de l'anglais du tourisme • Parler l'anglais du tourisme** Jeffrey HILL

- Améliorer les compétences globales en anglais du tourisme de l'apprenant
- Pouvoir comprendre des anglophones parlant d'activités touristiques
- Accroître son vocabulaire en anglais des expressions utilisées dans l'industrie du tourisme
- Pouvoir écrire des documents en anglais liés à des fonctions touristiques
- Développer la capacité à prendre la parole en anglais sur des sujets liés au tourisme

Langue d'enseignement : Anglais

Droits et réglementations internationales dans le tourisme et les loisirs : 40 heures

Comprendre les implications opérationnelles des droits européens et internationaux sur l'industrie du Tourisme et des Loisirs : droit des contrats, commerce électronique et droit social international.

• **L'Union Européenne et le tourisme • Le droit des contrats et l'e-commerce • Le droit international du travail** Sébastien VALENTIN

- Développer sa connaissance et sa compréhension du droit international tel qu'il s'applique au tourisme et aux loisirs
- Etre capable d'intégrer l'importance et le rôle du droit international dans la planification et la gestion d'activités dans l'industrie du tourisme et des loisirs

Langue d'enseignement : Français

Développement durable dans le tourisme et les loisirs : 40 heures

Comprendre et analyser les enjeux du tourisme durable. Etude des parties prenantes essentielles, des schémas et des outils de mesure pour favoriser le développement durable dans le Tourisme et les Loisirs.

• **Le développement durable • Les parties prenantes clés • Développement durable en pratique • La mesure du développement durable** Angela BENSON

- Développer une compréhension critique, à la fois théorique et pratique, de l'importance et de l'influence du développement durable dans l'industrie du tourisme et de loisirs

Langue d'enseignement : Anglais

STRATEGIE INTELLIGENCE ECONOMIQUE

Management stratégique : 40 heures

Dresser le diagnostic de l'entreprise, réfléchir sur les choix stratégiques possibles, élaborer un plan d'actions et le mettre en œuvre.

• **Les enchaînements créateurs de valeur (10 heures)** Gérard KOENIG

- Comprendre l'enchaînement des activités productrices de valeur pour le client
- Réfléchir aux actions susceptibles d'améliorer le rapport valeur / prix perçu par le client

• **Les méthodes classiques du diagnostic stratégique (10 heures)**

Thomas LOILIER

- Etre capable de mettre en œuvre, seul ou à l'intérieur d'un groupe, les méthodes et outils pour dresser le diagnostic de l'entreprise

• **Les choix stratégiques (10 heures)** Albéric TELLIER

- Cerner les différents moyens qui permettent à une entreprise de concrétiser la stratégie envisagée
- Envisager les différents registres relationnels dans lesquels la stratégie peut s'inscrire
- Comprendre pourquoi certaines options stratégiques sont privilégiées depuis quelques années notamment la globalisation, les alliances stratégiques et les fusions acquisitions

• **Déployer la stratégie par le Tableau de Bord Stratégique (TBS) (10 heures)**

Frédéric AUBRY / Pascal AURÉGAN / Tarek CHANEGRIH

- Appréhender l'importance du choix des indicateurs et de leur cohérence dans l'élaboration du TBS
- Construire un Tableau de Bord Stratégique
- Comprendre de quelle manière il peut constituer un outil de déploiement de la stratégie et de pilotage de la création de valeur

. Mettre en œuvre une démarche d'Intelligence Économique : 53 heures

Une collection de 8 packs et de 50 modules de formation elearning pour "Développer et sécuriser l'entreprise avec les méthodes et les outils de l'Intelligence Economique".

Vous souhaitez améliorer les performances de votre offre, de vos produits et de vos collaborateurs; Conquérir de nouveaux marchés. Saisir des opportunités. Surveiller la concurrence. Suivre les évolutions technologiques et réglementaires. Détecter les risques et les menaces. Protéger et valoriser vos savoir-faire. Sécuriser votre système d'information. Sécuriser vos partenariats technologiques et commerciaux. Pratiquer le lobbying. Travailler en réseau.

PROGRAMMES

Pack "Influencer l'environnement de l'entreprise et pratiquer le lobbying" 6 heures

Influencer l'environnement de l'entreprise et pratiquer le lobbying.
Cartographier les réseaux pour renforcer l'aide à la décision.

Objectifs :

Acquérir les méthodes et les outils pour influencer son environnement et faire du lobbying institutionnel.
Cartographier les réseaux dans un objectif d'une aide à la décision.

Contenu :

Méthodologie pratique du lobbying;
Comment créer et animer son réseau relationnel.
Les réseaux professionnels virtuels (RPV) au service de l'intelligence économique;
Réseaux humains et cartographie décisionnelle;
Le club d'entreprises un réseau de confiance et de mutualisation, un terrain fertile de coopération.

Pack "Renforcer l'innovation dans votre entreprise" 5 heures

Se former aux bonnes pratiques de l'innovation. Faire le point sur les pratiques dans votre entreprise. Renforcer l'innovation dans votre entreprise

Objectifs :

Vous présenter l'intelligence économique comme un outil au service de l'innovation dans l'entreprise ;
Organiser un processus d'innovation basé sur l'intelligence économique et les méthodes d'inventivité
Fournir à une entreprise organisée pour innover des réflexes inventifs structurés ;
Prendre conscience et apprendre à mettre en œuvre des méthodologies d'exploitation des connaissances afin de créer à coût marginal une démarche facilitant la prise de décision, l'innovation, la compréhension de l'environnement concurrentiel de l'entreprise.

Contenu :

Intelligence Economique au service de l'innovation;
Manager les connaissances de l'entreprise pour améliorer sa compétitivité;
L'Intelligence inventive;
Diagnostic des pratiques de l'innovation;
Boite à outils de l'innovation.

Pack "Savoir travailler avec les partenaires, avec ses concurrents, se constituer un vivier de partenaires privés et publics" 4 heures

Savoir travailler avec le privé, le public et ses concurrents. Se constituer un vivier de partenaires privés et public.

Objectifs :

Savoir travailler avec le privé, le public et ses concurrents. Se constituer un vivier de partenaires privés et publics.

Contenu :

Coopérer avec les concurrents;
Coopérer avec les entreprises (autres que concurrentes);
Se constituer un vivier de partenaires privés et publics;
Les dispositifs pour accompagner l'entreprise.

Pack "Mettre en place une veille stratégique" 10 heures

Acquérir les méthodes et les outils utiles à la mise en place d'une veille stratégique pour détecter les dangers, saisir les opportunités et renforcer la créativité.

Objectifs :

Acquérir les méthodes et les outils utiles à la mise en place d'une veille stratégique, pour me tenir informé sur mon marché, mes concurrents ainsi que sur l'ensemble des domaines utiles au développement de mon entreprise et à sa pérennisation. La veille stratégique permet de détecter les dangers, saisir les opportunités et renforcer la créativité.

Contenu :

Mettre en place et animer un dispositif d'intelligence économique;
Mettre en place une veille stratégique ;
Me tenir informé sur mon marché via internet ;
Tableau de bord gouvernance ;
La veille stratégique ;
La veille sectorielle ;
La veille salon ;
La veille concurrentielle ;
La veille commerciale ;
La veille marketing ;
Les ressources et financements disponibles pour accompagner l'entreprise.

Pack "Protéger le patrimoine immatériel de votre entreprise" 6 heures

Identifier et évaluer les risques, utiliser les outils juridiques pour protéger le patrimoine immatériel de l'entreprise, gérer les informations à protéger, protéger l'informatique de l'entreprise.

Objectifs :

Utiliser les outils juridiques pour protéger le patrimoine immatériel de l'entreprise;
Gérer les informations à protéger;
Protéger l'informatique de l'entreprise.

Contenu :

Présentation générale de la protection juridique du patrimoine ;
Droit des marques quoi déposer comment déposer, protection à l'international ;
Stratégie de brevets ;
Protection contractuelle ;
Droits d'auteur et Base de données ;
Contrefaçons, où est la frontière ;
Gestion des informations à protéger ;
Identifier et évaluer les risques informatiques de l'entreprise ;
Protéger l'informatique de l'entreprise (S.I et T.E.S) ;
L'intelligence économique au service du DRH.

Pack "Surveiller la concurrence" 6 heures

Acquérir les méthodes et les outils pour réaliser un Benchmarking concurrentiel, mettre en place une veille concurrentielle, réaliser le positionnement de l'entreprise à partir de la veille salons.

Objectifs :

Acquérir les méthodes et les outils pour :
Réaliser un Benchmarking concurrentiel;
Mettre en place une veille concurrentielle;
Optimiser sa veille salons professionnels.

Contenu :

Mettre en place et animer un dispositif d'intelligence économique;
Analyse sectorielle (secteur + concurrence) ;
Benchmarking concurrentiel ;
Tableau de bord gouvernance ;
Mettre en place une veille stratégique ;
Réaliser le positionnement de l'entreprise à partir de la veille salons;
Savoir définir ses besoins en information ;
Identifier les sources d'information les plus pertinentes ;
Organiser sa recherche d'information ;
Utiliser les outils de collecte de l'information ;
Maîtriser les techniques de recherche de l'information sur internet ;
Les ressources et financements disponibles pour accompagner l'entreprise.

Pack "Anticiper et gérer les crises" 7 heures

Anticiper et gérer les crises. Mettre en place une veille e-réputation (veille image de l'entreprise sur Internet).

Objectifs :

Identifier, évaluer et gérer les risques;
Anticiper et gérer les crises;
Mettre en place une veille e-réputation.

Contenu :

Mettre en place et animer un dispositif d'intelligence économique;
La gestion de crise : mode d'emploi ;
La communication, outil puissant au service de la gestion de crise ;
Les relations avec les médias en situation de crise ;
Les outils indispensables pour une communication de crise efficace ;
Image, notoriété et crises sur internet : veille et e-reputation ;
L'intelligence économique pour les DRH ;

Pack "Optimiser les performances de l'entreprise sur les marchés internationaux et attaquer de nouveaux marchés" 6 heures

Optimiser les performances des hommes, des produits et de l'entreprise sur les marchés internationaux et attaquer de nouveaux marchés.

Vous souhaitez mettre en place un plan d'actions de développement international, collecter l'information, optimiser les coûts export, préparer la négociation commerciale et animer les réseaux commerciaux

Objectifs :

Optimiser les performances des hommes, des produits et de l'entreprise sur les marchés internationaux et attaquer de nouveaux marchés.

Contenu :

L'Intelligence Economique et l'internationalisation de l'entreprise ;
Les préalables à l'internationalisation ;
La sélection des marchés cibles et l'établissement du plan de développement L'implantation sur les marchés et la négociation des plans d'actions marché-produit ;
La recherche de l'optimisation des performances.

DEVELOPPEMENT PERSONNEL

Gestion du temps : 20 heures

Optimiser l'organisation de votre temps grâce aux outils d'aide à la gestion du temps et aux méthodes de planification.

- **Comment je gère mon temps • Déterminer mes objectifs et priorités • Planifier mon Organisation** Frédéric TOISON

- Mieux se connaître en identifiant les comportements que l'on adopte vis-à-vis du temps et de son environnement professionnel et personnel
- Discerner les principaux critères d'affectation de son temps de travail
- Collecter des informations factuelles sur l'organisation de son propre temps de travail
- Analyser la répartition du temps de travail et mettre en évidence les premiers aspects et objectifs de développement

Cartographier ses idées avec Freemind : 10 heures

Utilisez la technique du mindmapping pour optimiser vos réunions, conduire vos projets, atteindre des objectifs, prendre les bonnes décisions....

Clotilde BLONDEL

- **Créer une carte**
- **Organiser une carte**
- **Compléter une carte**
- **Actualiser une carte**
- **Exporter une carte**

CREATION ET REPRISE D'ENTREPRISES

DISPOSITIF CREATEUR-REPRENEUR

Un parcours de formation spécial créateurs et repreneurs d'entreprise, conçu et réalisé avec des acteurs majeurs du monde de l'entreprise et des experts professionnels. Ce dispositif est conçu pour **vous accompagner tout au long des grandes étapes de développement de votre activité.**

Ce parcours de formation est organisé en 8 grands domaines composés de 60 séquences, indépendantes les unes des autres. Chacune représente 45 minutes d'apprentissage, et correspond à un **savoir faire opérationnel**. Plusieurs modalités d'accès sont proposées sous forme de formules adaptées à vos besoins. Un accès à 1 séquence pendant 1 mois, un accès de 10 séquences pendant 3 mois ou un abonnement d'1 an à la totalité des séquences.

Un ensemble de formations sur mesure pour vous aider, étape par étape, dans la réussite de votre projet d'entreprise

Diagnostic préalable à la création et à la Méthodologie

- **Devenir entrepreneur : un nouveau projet de vie (45 mn)** Corinne TANGUY
- Amener le futur créateur / repreneur à faire un auto diagnostic de ses motivations
- **Ai-je le profil d'un entrepreneur ? (45 mn)** Paul PERIVIER
- Permettre à chacun d'évaluer ses compétences de futur dirigeant, d'identifier les capacités nécessaires à la réussite de son projet afin d'analyser les écarts éventuels
- **Les différentes étapes de la création d'entreprise (45 mn)**

Marketing et Commercial

- **Étudier son marché grâce à l'exploration documentaire (45 mn)** Serge GUIENNE
- Connaître l'ampleur du marché sur lequel on va se situer grâce à l'exploration documentaire
- Le créateur d'entreprise manque généralement d'éléments concrets, précis et chiffrés sur son marché futur
- Beaucoup de créateurs passent trop rapidement sur cette étape essentielle à la validation de leur projet ou de leur reprise

- **Analyser le potentiel client (45 mn)** Serge GUIENNE
- Savoir comment mesurer un potentiel sur un marché cible, en volume et en valeur
- **Situer son offre sur la courbe de vie du produit (45 mn)** Serge GUIENNE
- Savoir identifier la phase du cycle de vie du produit pour trouver des réponses adaptées au plan du marketing mix : produit – prix – communication – distribution
- **Positionner son offre (45 mn)** Thierry SALOMON
- Construire le mix de son offre, en termes de prix, de distribution et de promotion
- **Construire son plan de communication en 10 étapes (45 mn)** Christine CIFFROY
- Connaître les 10 étapes nécessaires à la construction d'un plan de communication efficace
- **Savoir utiliser les outils de communication les plus efficaces (45 mn)** Christine CIFFROY
- Savoir choisir les outils les plus efficaces et le contexte d'utilisation de chacun d'eux
- **Créer un fichier et savoir l'exploiter commercialement (45 mn)** Jean-Pierre GUILLO
- Bien définir la cible prospect/client, puis construire des actions commerciales permettant de cibler mieux les prospects, et enfin construire des actions commerciales pour vendre plus de produits ou solutions à nos clients actuels
- **Booster ses ventes avec un argumentaire percutant (45 mn)** Thierry SALOMON
- Concevoir un plan de découverte, bâtir un argumentaire efficace et argumenter et répondre aux objections les plus courantes
- **Vendre plus et mieux (45 mn)** Jean-Pierre GUILLO
- Connaître et exploiter les techniques de vente en 8 phases
- **Elargir son potentiel clientèle grâce aux marchés publics (45 mn)** Antoine de GOUVILLE
- Comprendre le fonctionnement d'un marché public, et savoir y répondre
- **Passer du fichier à l'outil de gestion commerciale (45 mn)** Olivier ROCHE
- Etre capable de comprendre les enjeux liés à l'amélioration de sa productivité commerciale en mettant en place outil de gestion de la relation client (CRM)
- Permettre à chacun de construire son projet, et surtout de le planifier. Pour réussir, il est recommandé d'agir avec méthode et en respectant certaines étapes

Gestion - Finance – Comptabilité

- **Comprendre la logique comptable (45 mn) : 45min** Sylvie FIAULT CHESNAIS
- Comprendre les principes fondamentaux de la logique comptable
- **Lire et comprendre un bilan (45 mn)** Sylvie FIAULT CHESNAIS
- Etre capable de comprendre les grandes rubriques du bilan
- **Lire et comprendre un compte de résultat (45 mn)** Sylvie FIAULT CHESNAIS
- Etre capable de comprendre les grandes rubriques du compte de résultat
- **Gérer les opérations courantes (45 mn)** Sylvie FIAULT CHESNAIS
- Etre capable d'enregistrer les opérations courantes : ventes, achats et immobilisations
- **Comprendre le fonctionnement de l'amortissement (45 mn)** Sylvie FIAULT CHESNAIS
- Etre capable de distinguer les différentes catégories d'immobilisation et procéder à l'enregistrement Comptable
- **Comprendre le fonctionnement de la TVA (45 mn)** Sylvie FIAULT CHESNAIS
- Comprendre les modalités d'imposition à la TVA, les différents régimes d'imposition, et les Particularités liées au paiement et au remboursement de la TVA
- **Calculer un prix de revient (45 mn)** Jean-Luc ANDRE
- Comprendre ce que coûtent la fabrication et la vente d'un produit et/ou service
- **Optimiser la gestion des stocks (45 mn)** Nicolas LEBRAS
- Etre capable de gérer ses stocks de manière efficace
- **Calculer son besoin en fonds de roulement (45 mn)** Jean-Luc ANDRE
- Etre capable d'estimer le besoin en fonds de roulement de son activité
- **Planifier la trésorerie (45 mn)** Jean-Paul ROUCH
- Etre capable de passer d'un budget des ventes à un budget des encaissements, d'un budget des achats et frais à un budget des décaissements, et de regrouper l'ensemble dans un budget de trésorerie
- **Gérer la trésorerie (45 mn)** Jean-Paul ROUCH
- Piloter sa trésorerie avec les moyens à disposition
- **Suivre son activité à l'aide d'un tableau de bord efficace (45 mn)** Nicolas LEBRAS
- Etre capable de créer des indicateurs simples et pertinents pour suivre son activité

- **Evaluer les besoins et les ressources nécessaires au démarrage de son activité (45 mn)** Flavien MARTEAU
--Connaître les différents besoins en financement et calculer les ressources de l'entreprise à court terme et long terme.
- **Réaliser un dossier prévisionnel (45 mn)** Flavien MARTEAU
--Comprendre comment élaborer un dossier prévisionnel.

Environnement juridique, fiscal et social

- **Choisir une structure juridique (45 mn)** Agnès HORS MARJORIE
--Quelle structure juridique est la mieux adaptée à mon activité ?
- **Protéger sa marque (45 mn)** Nicolas CRAIPEAU
--Comprendre l'intérêt de la création d'une marque et comment la protéger juridiquement
- **Protéger son invention (45 mn)** Olivier LE QUERE
--Comprendre les mécanismes de protection de l'innovation et être capable d'apprécier sommairement la brevetabilité de son invention
- **Choisir le contrat le plus approprié au type d'emploi (45 mn)** Robert APERY
--Connaître les principaux contrats de travail, avec les avantages et inconvénients de chacun
- **Connaître les procédures pour rompre un contrat de travail (45 mn)** François OLLIVIER
--Comprendre les tenants et aboutissants d'une rupture de contrat de travail
- **Signer un bail commercial (45 mn)** Nicolas VIELPEAU
--Comprendre en quoi le bail commercial est un contrat capital pour le créateur d'entreprise
- **Connaître les principes essentiels des contrats commerciaux (45 mn)** Valérie HELLEBOID
--Comprendre ce que sont les CGV (conditions générales des vente) et comment rédiger ses principaux contrats commerciaux (devis, factures etc....)
- **Connaître la fiscalité spécifique à l'innovation (45 mn)** Damien CHARRIER
--Etre capable de connaître les principaux dispositifs fiscaux spécifiques à l'innovation et leur fonctionnement. Comprendre dans quelle mesure ils peuvent contribuer à faciliter le montage de votre entreprise innovante
- **Connaître la fiscalité générale de l'entreprise (45 mn)** Jean-Pierre TAILLARD
--Maîtriser l'architecture du système fiscal français. Savoir ordonner les multiples taxations qui le composent
- **Choisir le statut social le plus approprié (45 mn)** Anne JOUVIN LALANDE
--Etre capable de déterminer le statut social du dirigeant à partir de certains critères, et d'apprécier l'étendue de la couverture sociale qui en découle
- **Bien connaître ses responsabilités et maîtriser les risques liés (45 mn)**
Anne JOUVIN LALANDE
--Etre capable de distinguer les principales causes d'engagement des responsabilités, et d'en mesurer les conséquences juridiques
- **Bien s'assurer: un acte indispensable (45 mn)** Joël PITREL
--Attirer l'attention sur les garanties d'assurance qui apportent la sécurité nécessaire à l'exercice de l'activité
- **Connaître les Organismes accompagnateurs et leur rôle (experts comptables etc....) (45 mn)** Michel Le BELLEGO
--Connaître les réseaux et aides utiles pour sa création/reprise d'entreprises
- **Connaître les organismes spécialisés dans l'accompagnement des entreprises innovantes (45 mn)** Martin GUERIN
--Découvrir toutes les possibilités d'accompagnement et d'hébergement qui s'offrent aux créateurs d'entreprises innovantes à chaque étape du processus de création
- **Financer l'innovation (45 mn)** Alexandre JEANNE
--Connaître les dispositifs d'aide à l'innovation

Gestion des ressources humaines

- **Mettre en place des règles collectives adaptées (45 mn)** Frédéric DAMOY
--Etre capable de définir le cadre collectif de travail en fonction des règles juridiques en vigueur, et d'utiliser les opportunités données par la réglementation pour optimiser l'organisation du travail
- **Etre en conformité avec les attentes des interlocuteurs sociaux (45 mn)** Frédéric DAMOY
--Etre capable de recenser les attentes des principaux interlocuteurs de l'entreprise au niveau de la gestion du personnel
--Etre capable d'appréhender les principales obligations de l'entreprise
- **Bien comprendre les éléments de rémunération (45 mn)** Frédéric DAMOY
--Etre capable de comprendre les éléments clé du bulletin de salaire, d'identifier et de comprendre les principaux incidents de paie et d'analyser les principaux calculs de paie afin de pouvoir les expliquer à ses salariés
- **Collaborer efficacement avec les partenaires sociaux (45 mn)** Frédéric DAMOY

--Etre capable d'appréhender le système des relations professionnelles et de maîtriser les relations avec les partenaires sociaux dans l'intérêt de l'entreprise

• **Recruter un collaborateur (45 mn)** Olivier DUTILLOY

--Maîtriser les différentes étapes d'un processus de recrutement : de la définition du poste à la conduite de l'entretien de recrutement, jusqu'au choix du candidat

• **Evaluer un collaborateur (45 mn)** Olivier DUTILLOY

--Pourquoi et comment mettre en place un processus d'évaluation de ses collaborateurs, et mener des entretiens professionnels dans son entreprise

• **Développer son réseau relationnel (45 mn)** Olivier BARRELLIER

--Que vous soyez créateur ou repreneur, il y a une chose qui ne s'achète pas : c'est le réseau relationnel indispensable au développement de votre entreprise

--Il vous faudra donc créer ce réseau jour après jour, le faire grandir, et surtout l'entretenir sur le long terme

• **Se présenter et présenter son projet (45 mn)** Olivier ROCHE

--Préparer les porteurs de projet à réussir cette étape cruciale

Stratégie

• **Mettre en place un système de veille stratégique (45 mn)** Mustapha TAOUDJI

--Comprendre en quoi la veille représente un atout stratégique pour les entreprises, de toutes tailles, qui plus est si la concurrence est forte

• **Assurer la pérennité et le développement de l'entreprise grâce à l'Intelligence Economique (IE.) (45 mn)** Mustapha TAOUDJI

--Les entreprises disposent de sources d'information multiples pour assurer leur compétitivité : comment dépister l'information utile

• **Se rendre attractif pour recruter (45 mn)** Olivier DUTILLOY

--Recruter dans une TPE/PME n'est pas toujours aisé : comment mettre en avant ses atouts pour attirer les meilleurs potentiels

• **Signer un pacte avec un associé (45 mn)** Frédéric JUNG

--Comment préparer et monter un pacte avec un associé

Organisation

• **Identifier, structurer et planifier les étapes d'un projet (45 mn)** Serge Olivier LAMESLE

--Etre capable de structurer méthodiquement et chronologiquement les différentes séquences de son projet, en appliquant les principes du diagramme de Gantt

Spécificités de la reprise

• **Réaliser le diagnostic financier (45 mn)** Damien CHARRIER

--Comprendre les éléments essentiels pour effectuer un diagnostic financier de l'entreprise à reprendre

• **Réaliser le diagnostic social (45 mn)** Erik BOUTANT

--Comprendre les éléments essentiels pour effectuer un diagnostic social de l'entreprise à reprendre

• **Réaliser le diagnostic commercial (45 mn)** Thierry NERREMBOURG

--Comprendre les éléments essentiels pour effectuer un diagnostic de l'activité commerciale de l'entreprise à reprendre

• **Monter un LBO (business plan de la reprise) (45 mn)** Michel LE BELLEGO

--Comprendre ce qu'est un LBO : principe et fonctionnement

• **Gérer les relations avec le cédant (45 mn)** Christophe GUILLOUET

--La période de transition avec le cédant est une étape clé, à laquelle il vaut mieux être préparé

FORMATIONS EN PERIODE DE PROFESSIONNALISATION

Piloter et Manager

Public visé : Vous êtes chef d'entreprise, responsable de service, manager d'équipe... Vous souhaitez développer vos compétences générales en pilotage et management d'entreprise... Vous avez des difficultés à vous libérer du temps sur des journées complètes. Ce dispositif de formation s'adresse à vous.

PROGRAMME

Durée totale de la formation :

Formation sur internet Durée des 4 thèmes :	80h
--	-----

Cout : 790 € HT

Le programme est organisé autour des 4 grands thèmes :

- Comptabilité et Gestion : 12 modules
- Marketing et vente : 10 modules
- Droit des entreprises et stratégie : 11 modules
- Management et Gestion des Ressources Humaines : 10 modules

Le parcours de formation complet représente environ 80 heures d'apprentissage. Il dure 6 mois. Vous avez accès à la plateforme de formation internet 7J/7 pendant la période. Vous pouvez réaliser les évaluations au fur et à mesure. Vous vous formez à votre rythme, sans déplacement, depuis votre entreprise ou votre domicile. Si vous choisissez un seul thème vous avez accès à la formation pendant 2 mois.

Le contenu de la formation

1er Thème :

Se professionnaliser en Comptabilité et Gestion

Comptabilité

- Comprendre la logique comptable ;
- Lire et comprendre un bilan ;
- Lire et comprendre un compte de résultats ;
- Gérer les opérations courantes ;
- Comprendre le fonctionnement de l'amortissement ;
- Comprendre le fonctionnement de la TVA ;

Gestion

- Calculer un prix de revient ;
- Optimiser la gestion des stocks ;
- Calculer un besoin en fonds de roulement ;
- Planifier la trésorerie ;
- Gérer la trésorerie ;
- Suivre son activité à l'aide d'un tableau de bord efficace ;

2ème Thème:

Se professionnaliser en Marketing et Vente

Marketing

- Analyser le potentiel client sur un marché cible ;
- Identifier les phases du cycle de vie d'un produit ;
- Positionner son offre et construire le Mix marketing ;
- Construire un plan de communication en 10 étapes ;
- Mieux connaître les outils de communication et savoir les utiliser ;

Vente

- Créer un fichier et savoir l'exploiter ;
- Construire un argumentaire de ventes percutant ;
- Exploiter les techniques de vente en 8 phases ;
- Comprendre les marchés publics ;
- Passer du fichier à l'outil de gestion commerciale ;

3ème thème:

Se professionnaliser en Droit et stratégie

Droit de l'entreprise

- Protéger une marque ;
- Protéger une invention ;
- Choisir le contrat le plus approprié au type d'emploi ;
- Connaître les procédures pour rompre un contrat de travail ;
- Signer un bail commercial ;
- Connaître les responsabilités et maîtriser les risques liés ;
- Connaître les principes essentiels des contrats commerciaux ;
- Connaître la fiscalité de l'entreprise ;
- Capacités visées en stratégie
- Mettre en place un système de veille stratégique ;
- Assurer la pérennité de l'entreprise grâce à l'Intelligence économique ;
- Monter un LBO, business plan de la reprise d'entreprise ;

4ème Thème :

Se professionnaliser en management et GRH.

GRH

- Mettre en place des règles collectives adaptées ;
- Être en conformité avec les attentes des interlocuteurs sociaux ;
- Bien comprendre les éléments de rémunération ;
- Collaborer efficacement avec les partenaires sociaux ;

Management

- Recruter un collaborateur ;
- Évaluer un collaborateur ;
- Former ses collaborateurs ;
- Animer une réunion ;
- Développer son réseau relationnel ;
- Être capable de structurer les étapes d'un projet

Intelligence économique

Une collection de 8 packs et de 50 modules de formation elearning pour "Développer et sécuriser l'entreprise avec les méthodes et les outils de l'Intelligence Economique".

Vous souhaitez améliorer les performances de votre offre, de vos produits et de vos collaborateurs; Conquérir de nouveaux marchés. Saisir des opportunités. Surveiller la concurrence. Suivre les évolutions technologiques et réglementaires. Détecter les risques et les menaces. Protéger et valoriser vos savoir-faire. Sécuriser votre système d'information. Sécuriser vos partenariats technologiques et commerciaux. Pratiquer le lobbying. Travailler en réseau.

Accompagnement pédagogique :
Un Forum 24H/24H.

Evaluation :

Afin d'évaluer les acquis du stagiaire, des exercices de compréhension et d'application, avec corrigés, sont accessibles pour chacun des modules de la formation;
Une Attestation de suivi de formation valide la formation du stagiaire.

PROGRAMME

Pack "Influencer l'environnement de l'entreprise et pratiquer le lobbying"

Durée : 6 h

Cartographier les réseaux pour renforcer l'aide à la décision.

Objectifs :

Acquérir les méthodes et les outils pour influencer son environnement et faire du lobbying institutionnel.

Cartographier les réseaux dans un objectif d'une aide à la décision.

Contenu :

Méthodologie pratique du lobbying;

Comment créer et animer son réseau relationnel.

Les réseaux professionnels virtuels (RPV) au service de l'intelligence économique;

Réseaux humains et cartographie décisionnelle;

Le club d'entreprises un réseau de confiance et de mutualisation, un terrain fertile de coopération.

Cout : 250 €HT

Pack "Renforcer l'innovation dans votre entreprise"

Durée : 5 h

Se former aux bonnes pratiques de l'innovation. Faire le point sur les pratiques dans votre entreprise.
Renforcer l'innovation dans votre entreprise

Objectifs :

Vous présenter l'intelligence économique comme un outil au service de l'innovation dans l'entreprise ;

Organiser un processus d'innovation basé sur l'intelligence économique et les méthodes d'inventivité

Fournir à une entreprise organisée pour innover des réflexes inventifs structurés ;

Prendre conscience et apprendre à mettre en œuvre des méthodologies d'exploitation des

connaissances afin de créer à coût marginal une démarche facilitant la prise de décision,

l'innovation, la compréhension de l'environnement concurrentiel de l'entreprise

Contenu :

Intelligence Economique au service de l'innovation;
Manager les connaissances de l'entreprise pour améliorer sa compétitivité;
L'Intelligence inventive;
Diagnostic des pratiques de l'innovation;
Boite à outils de l'innovation.

Cout : 200 €HT

Pack "Savoir travailler avec les partenaires, avec ses concurrents, se constituer un vivier de partenaires privés et publics"

Durée : 4 h

Savoir travailler avec le privé, le public et ses concurrents. Se constituer un vivier de partenaires privés et public.

Objectifs :

Savoir travailler avec le privé, le public et ses concurrents. Se constituer un vivier de partenaires privés et publics.

Contenu :

Coopérer avec les concurrents;
Coopérer avec les entreprises (autres que concurrentes);
Se constituer un vivier de partenaires privés et publics;
Les dispositifs pour accompagner l'entreprise.

Cout : 150 €HT

Pack "Mettre en place une veille stratégique"

Durée : 9 h

Acquérir les méthodes et les outils utiles à la mise en place d'une veille stratégique pour détecter les dangers, saisir les opportunités et renforcer la créativité.

Objectifs :

Acquérir les méthodes et les outils utiles à la mise en place d'une veille stratégique, pour me tenir informé sur mon marché, mes concurrents ainsi que sur l'ensemble des domaines utiles au développement de mon entreprise et à sa pérennisation. La veille stratégique permet de détecter les dangers, saisir les opportunités et renforcer la créativité.

Contenu :

Mettre en place et animer un dispositif d'intelligence économique;
Mettre en place une veille stratégique ;
Me tenir informé sur mon marché via internet ;
Tableau de bord gouvernance ;
La veille stratégique ;
La veille sectorielle ;
La veille salon ;
La veille concurrentielle ;
La veille commerciale ;
La veille marketing ;
Les ressources et financements disponibles pour accompagner l'entreprise.

Cout : 450 €HT

Pack "Protéger le patrimoine immatériel de votre entreprise"

Durée : 10 h

Identifier et évaluer les risques, utiliser les outils juridiques pour protéger le patrimoine immatériel de l'entreprise, gérer les informations à protéger, protéger l'informatique de l'entreprise.

Objectifs :

Utiliser les outils juridiques pour protéger le patrimoine immatériel de l'entreprise;
Gérer les informations à protéger;
Protéger l'informatique de l'entreprise.

Contenu :

Présentation générale de la protection juridique du patrimoine ;
Droit des marques quoi déposer comment déposer, protection à l'international ;
Stratégie de brevets ;
Protection contractuelle ;
Droits d'auteur et Base de données ;
Contrefaçons, où est la frontière ;
Gestion des informations à protéger ;
Identifier et évaluer les risques informatiques de l'entreprise ;
Protéger l'informatique de l'entreprise (S.I et T.E.S) ;
L'intelligence économique au service du DRH.

Cout : 450 €HT

Pack "Surveiller la concurrence"

Durée : 7 h

Acquérir les méthodes et les outils pour réaliser un Benchmarking concurrentiel, mettre en place une veille concurrentielle, réaliser le positionnement de l'entreprise à partir de la veille salons.

Objectifs :

Acquérir les méthodes et les outils pour :
Réaliser un Benchmarking concurrentiel;
Mettre en place une veille concurrentielle;
Optimiser sa veille salons professionnels.

Contenu :

Mettre en place et animer un dispositif d'intelligence économique;
Analyse sectorielle (secteur + concurrence) ;
Benchmarking concurrentiel ;
Tableau de bord gouvernance ;
Mettre en place une veille stratégique ;
Réaliser le positionnement de l'entreprise à partir de la veille salons;
Savoir définir ses besoins en information ;
Identifier les sources d'information les plus pertinentes ;
Organiser sa recherche d'information ;
Utiliser les outils de collecte de l'information ;
Maîtriser les techniques de recherche de l'information sur internet ;
Les ressources et financements disponibles pour accompagner l'entreprise.

Cout : 300 €HT

Pack "Anticiper et gérer les crises"

Durée : 7 h

Anticiper et gérer les crises. Mettre en place une veille e-réputation (veille image de l'entreprise sur Internet).

Objectifs :

Identifier, évaluer et gérer les risques;
Anticiper et gérer les crises;
Mettre en place une veille e-réputation.

Contenu :

Mettre en place et animer un dispositif d'intelligence économique;
La gestion de crise : mode d'emploi ;
La communication, outil puissant au service de la gestion de crise ;
Les relations avec les médias en situation de crise ;
Les outils indispensables pour une communication de crise efficace ;
Image, notoriété et crises sur internet : veille et e-reputation ;
L'intelligence économique pour les DRH ;

Cout : 300 €HT

Pack "Optimiser les performances de l'entreprise sur les marchés internationaux et attaquer de nouveaux marchés"

Durée : 7 h

Optimiser les performances des hommes, des produits et de l'entreprise sur les marchés internationaux et attaquer de nouveaux marchés.

Vous souhaitez mettre en place un plan d'actions de développement international, collecter l'information, optimiser les coûts export, préparer la négociation commerciale et animer les réseaux commerciaux

Objectifs :

Optimiser les performances des hommes, des produits et de l'entreprise sur les marchés internationaux et attaquer de nouveaux marchés.

Contenu :

L'Intelligence Economique et l'internationalisation de l'entreprise ;
Les préalables à l'internationalisation ;
La sélection des marchés cibles et l'établissement du plan de développement L'implantation sur les marchés et la négociation des plans d'actions marché-produit ;La recherche de l'optimisation des performances.

Cout : 250 €HT

Auteurs

Les 50 modules de formation e-learning sont réalisés en partenariat avec des experts internationaux de la compétitivité, de la protection du patrimoine immatériel de l'entreprise, de l'innovation et du lobbying. Parmi nos experts figurent :

André ADDED (Institut Français de l'Intelligence Economique);
Alain BERTAUX (BERTAUX Conseil);
Bernard BESSON (adjoint de Alain Juillet ex HRIE);
Emmanuel BLOCH (THALES);
Jérôme BONDU (INTER-LIGERE);
Patrick CANSELL (ARTEM-IS);
Alain CONSTANT (Club IE-AQM);
Eric de FONTGALLAND (ODI-OPTIMARGES);
Bruno GOSSELIN (Institut Supérieur Européen du Lobbying);
Stanislas de MAUPEOU (THALES);
Thibault du Manoir de JUAYE (Cabinet d'Avocats);
Bruno MARIE (WEB INTERACTIVE);
Mounir ROCHDI (CYBION);
Stéphane ROSENWALD (RV Conseil);
Anne SCHNEIDER;
Franck TOGNINI (VIGILANCES);
Renaud UHL (Active Innovation Management);
Eric VALIN (Chargé de mission IE-RH auprès de Alain Juillet).

Témoignages

De nombreux témoins, experts d'entreprise, ont participé au dispositif de formation

Parmi eux

M. Bernard BESSON adjoint de M. Alain Juillet (HRIE).
Colonel Benoit ROYAL, Chef du SIRPA Armée de Terre, responsable de la communication.
Mme Gypsie LEROY, Directrice Générale Adjointe, Gulfstream communication.
Mme Délia LEBON, Directrice Associée OXYGEN Relations Presse, Paris.
M. Thierry PORÉE - PDG de Protec'Som.
M. Luc LESÉNÉCAL - Directeur Commercial de Isigny Ste Mère.
Mme Michelle VAUCLIN - Directrice de Normanex.
M. Vincent LEROUX - Directeur Commercial - ELDIM.
Mme Sophie HUBERSON - Secrétaire générale du SNELAC.
Mme Corinne MARBACH - Chargée de Mission Régionale Intelligence Économique - Service de Coordination à l'Intelligence Économique Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi.
Mme Nahima BEHIH - Responsable intelligence économique, NEXTER Systems (Ex GIATT Industries).
M. William SIDGWICK - International Sales Manager, ARTEM Information & Stratégies.
M. Alexandre TARGE - Analyste, ARTEM Information & Stratégie.

Option conseil

Un consultant expert effectue un diagnostic de vos besoins;
Il propose un programme de formation construit autour des produits dont vous avez besoin;
Votre parcours est accessible sur la plateforme de formation 24h/24h pendant une durée déterminée;
Le consultant expert vous accompagne dans la mise en place et la pérennisation d'un système de veille stratégique dans votre entreprise;
En fin de formation, le consultant expert valide l'opérationnalité des mesures et des outils mis en place dans l'entreprise.

Gestion et management de projet

Public visé : Vous êtes ingénieur, cadre, technicien... Vous souhaitez développer vos compétences générales en gestion et management de projet,... Vous avez des difficultés à vous libérer du temps sur des journées complètes. Ce dispositif de formation s'adresse à vous.

PROGRAMME

Durée totale de la formation : 73 heures

Lancement formation en face à face	2h
Formation sur internet	65h
Mise en application en face à face	2 séances de 3h

Cout : 1160 € HT

Gestion de projet Niveau 1 : 20 heures

Analyser la faisabilité et mettre en œuvre un projet dans l'entreprise : intégrer l'équipe projet et résoudre les problèmes.

• **Le projet • Mettre en place un projet • Résolution de problèmes**

- Identifier les différents niveaux de responsabilités dans une démarche de projet
- Comprendre le degré d'implication des différents acteurs en fonction de l'organisation de l'entreprise
- S'approprier la démarche de management d'une équipe projet
- Appréhender le sens du concept de projet
- Suivre la mise en œuvre d'un projet
- Comprendre les rouages d'un projet et le structurer
- Evaluer l'avancement d'un projet
- Définir les outils nécessaires à l'élaboration du projet
- Utiliser les 3 outils simples pour la conduite de projet
- Appréhender le rôle des méthodes de résolution de problème dans l'amélioration de la performance
- Identifier les possibilités d'utilisation dans votre entreprise et/ou votre projet
- Maîtriser les principaux outils

Gestion de projet Niveau 2 : 20 heures

Comprendre la problématique de la logique projet qui se développe aujourd'hui dans les entreprises. Le chef de projet • Organisation et projet • Planification, suivi et pilotage de projet.

• **Le chef de projet**

- Structurer un projet à l'aide des outils adaptés
- Participer au pilotage du projet, éventuellement le piloter seul

• **Organisation et projet**

- Former une équipe-projet
- Concevoir rapidement le projet
- Choisir parmi les différentes formes d'équipe la mieux adaptée à son projet
- Prévoir les modalités d'arbitrage

• **Suivi et pilotage de projet**

- Maîtriser les outils de représentation du projet et des ressources dédiées
- Maîtriser les outils de planification de projet et d'ordonnancement des tâches
- Etablir la courbe d'avancement du projet

- Connaître les principes de base de la coùtenance
- Maîtriser les outils classiques de résolution de problèmes
- Comprendre les enjeux liés à la mise en œuvre des solutions retenues

Management de projet : 25 heures

Gérer un projet de l'énoncé du besoin à sa finalisation en tenant compte de différentes contraintes qui s'imposent au chef de projet.

• Introduction au management de projet • Les organisations en mode projet • Le pilotage opérationnel et stratégique des projets • La gestion des coûts dans un projet

- Dresser un état des lieux du management de projet dans l'industrie et les services
- Définir en quelques mots ce qu'est le management de projet et le distinguer de la gestion des opérations
- Dresser le portrait robot du chef de projet
- Analyser une organisation en mode projet
- Améliorer son fonctionnement
- Mettre en place l'organisation en mode projet la plus adaptée à son univers
- Piloter un projet en veillant au respect de la qualité, des coûts et surtout des délais
- Réaliser un planning sous un logiciel de planification de tâches
- Prendre du recul par rapport à des projets et prendre en compte la dimension politique et
Stratégique du management multi-projets
- Définir le budget du projet
- Prendre des décisions d'abandon ou de continuation du projet en fonction des données fournies par les outils de contrôle de gestion des projets

Mise en application : 6 heures

Un exercice d'application sur les savoir acquis sera demandé et corrigé **en face à face avec le formateur.**

Enjeux-Vente et Marketing dans l'industrie du tourisme et du loisir

Public visé : Vous travaillez (ou souhaitez travailler) dans l'industrie du tourisme et du loisir, vous souhaitez développer vos compétences générales en marketing et commercial, Vous avez des difficultés à vous libérer du temps sur des journées complètes. Ce dispositif de formation s'adresse à vous.

PROGRAMME

Durée totale de la formation : 132 heures

Lancement formation en face à face	2h
Formation e.learning	120h
Suivi / Tutorat / Reporting	10h

Cout : 1360 € HT

Les enjeux de l'industrie du tourisme et des loisirs : 40 heures

Quels sont les tendances et les enjeux en matière de tourisme et de loisirs ? Quelles en sont les implications actuelles et futures ?

• De l'industrie du tourisme et des loisirs • La consommation de loisirs et de tourisme dans un monde globalisé • Le tourisme aujourd'hui et les implications pour l'avenir

--Identifier et analyser les principaux enjeux contemporains dans l'industrie du tourisme et des loisirs
 --Analyser les principaux facteurs d'influence des acteurs de l'industrie du tourisme et des loisirs
 --Examiner les tendances actuelles et futures et leur incidence sur l'industrie du tourisme et des loisirs au 21ème siècle

Langue d'enseignement : Français

Vente et organisation commerciale : 40 heures

Comment améliorer ses techniques de vente et la gestion de sa force de vente ?

• La gestion d'une force de vente • Techniques de vente • Bien communiquer pour bien vendre
 • Comprendre la situation du client pour une vente efficace • Les différentes étapes de la vente persuasive

--Etre capable de :

--Former ses collaborateurs, en établissant un diagnostic de préformation, en suivant les étapes de développement progressif, en adoptant un comportement facilitant l'apprentissage--Préparer et animer une réunion

--Mettre en œuvre de manière efficace un entretien annuel d'évaluation

--Etre capable de :

--Comprendre ce que vendre signifie

--Eviter les principaux pièges qui peuvent nuire à une bonne communication

--Comprendre la situation d'un client

--Préparer et mener un entretien de vente persuasive

Langue d'enseignement : Français

Marketing du tourisme et des loisirs : 40 heures

Diagnostic, recommandation et mise en œuvre d'une stratégie marketing pour accroître la rentabilité de l'activité d'une entreprise.

• La stratégie marketing • La gestion de l'expérience du service • Le yield management • La distribution

- Etre capable de concevoir la stratégie marketing d'une organisation touristique
- Etre capable de choisir et d'évaluer les bons outils marketing pour mettre en œuvre une stratégie marketing d'une organisation touristique
- Savoir optimiser la gestion de ces canaux de distribution dans le secteur du tourisme et des loisirs
- Pouvoir mettre en place une démarche de yield management pour une organisation touristique

Langue d'enseignement : Français

Suivi / tutorat / Reporting : 10 heures

Au lancement de la formation vous signerez un protocole individuel de formation qui fixera les modalités de déroulement de votre formation. Un tuteur vous sera affecté pour le suivi de la formation et son bon déroulement. Vous recevrez toutes les semaines un certificat de suivi de la formation.

Créateur / Repreneur d'entreprise

Un parcours de formation spécial pour, créateurs et repreneurs d'entreprise, conçu et réalisé avec des acteurs majeurs du monde de l'entreprise et des experts professionnels. Ce dispositif est conçu pour **vous accompagner tout au long des grandes étapes du développement de votre activité.**

Ce parcours de formation est organisé en 8 grands domaines, composés de 60 séquences, indépendantes les unes des autres. Chacune représente 45 minutes d'apprentissage, et correspond à un **savoir faire opérationnel.**

Un ensemble de formations sur mesure pour vous aider, étape par étape, dans le développement de vos savoir-faire et dans la réussite de votre projet d'entreprise.

Organisation d'une séquence :

Une vidéo de l'expert présentant le savoir-faire opérationnel

Une fiche technique détaillée, imprimable

Une ou 2 activités de compréhension

Un cas d'application

Un témoignage de créateur ou de repreneur.

Durée de la formation : 60 heures

Cout : 300 €HT

L'e.learning

Le e.learning, ou enseignement à distance par Internet, est une forme nouvelle d'enseignement, qui peut se définir comme une formation sur mesure. Le stagiaire se voit proposer un environnement et un contexte de formation qui s'adaptent à son niveau, ses besoins, ses préférences et lui permettent de progresser à son rythme..

PROGRAMME.

Diagnostic personnel

1• Devenir entrepreneur : un nouveau projet de vie

- Amener le futur créateur / repreneur à faire un auto-diagnostic de ses motivations

2• Ai-je le profil d'un entrepreneur ?

- Permettre à chacun d'évaluer ses compétences de futur dirigeant, d'identifier les capacités nécessaires à la réussite de son projet afin d'analyser les écarts éventuels

Méthodologie

3• Les différentes étapes de la création d'entreprise

- Permettre à chacun de construire son projet, et surtout de le planifier. Pour réussir, il est recommandé d'agir avec méthode et en respectant certaines étapes

Connaissance du marché

4• Étudier son marché grâce à l'exploration documentaire

- Connaître l'ampleur du marché sur lequel on va se situer grâce à l'exploration documentaire
- Le créateur d'entreprise manque généralement d'éléments concrets, précis et chiffrés sur son marché futur
- Beaucoup de créateurs passent trop rapidement sur cette étape essentielle à la validation de leur projet ou de leur reprise

5• Analyser le potentiel client

- Savoir comment mesurer un potentiel sur un marché cible, en volume et en valeur

6• Situer son offre sur la courbe de vie du produit

- Savoir identifier la phase du cycle de vie du produit pour trouver des réponses adaptées au plan du marketing-mix : produit – prix – communication – distribution

7• Positionner son offre

- Construire le mix de son offre, en termes de prix, de distribution et de promotion

Stratégie commerciale et communication

8• Construire son plan de communication en 10 étapes

- Connaître les 10 étapes nécessaires à la construction d'un plan de communication efficace

9• Savoir utiliser les outils de communication les plus efficaces

- Savoir choisir les outils les plus efficaces et le contexte d'utilisation de chacun d'eux

10• Créer un fichier et savoir l'exploiter commercialement

- Bien définir la cible prospect/client, puis construire des actions commerciales permettant de cibler mieux les prospects, et enfin construire des actions commerciales pour vendre plus de produits ou solutions à nos clients actuels

11• Booster ses ventes avec un argumentaire percutant

- Concevoir un plan de découverte, bâtir un argumentaire efficace et argumenter et répondre aux objections les plus courantes

12• Vendre plus et mieux

- Connaître et exploiter les techniques de vente en 8 phases

13• Elargir son potentiel clientèle grâce aux marchés publics

- Comprendre le fonctionnement d'un marché public, et savoir y répondre

14• Passer du fichier à l'outil de gestion commerciale

- Etre capable de comprendre les enjeux liés à l'amélioration de sa productivité commerciale en mettant en place outil de gestion de la relation client (CRM)

Les principes comptables

15• Comprendre la logique comptable :

- Comprendre les principes fondamentaux de la logique comptable

16• Lire et comprendre un bilan

- Etre capable de comprendre les grandes rubriques du bilan

17• Lire et comprendre un compte de résultat

- Etre capable de comprendre les grandes rubriques du compte de résultat

18• Gérer les opérations courantes

- Etre capable d'enregistrer les opérations courantes : ventes, achats et immobilisations

19• Comprendre le fonctionnement de l'amortissement

- Etre capable de distinguer les différentes catégories d'immobilisation et procéder à l'enregistrement comptable

20• Comprendre le fonctionnement de la TVA

- Comprendre les modalités d'imposition à la TVA, les différents régimes d'imposition, et les particularités liées au paiement et au remboursement de la TVA

Le contrôle de gestion

21• Calculer un prix de revient

- Comprendre ce que coûtent la fabrication et la vente d'un produit et/ou service

22• Optimiser la gestion des stocks

- Etre capable de gérer ses stocks de manière efficace

23• Calculer son besoin en fonds de roulement

- Etre capable d'estimer le besoin en fonds de roulement de son activité

24• Planifier la trésorerie

- Etre capable de passer d'un budget des ventes à un budget des encaissements, d'un budget des achats et frais à un budget des décaissements, et de regrouper l'ensemble dans un budget de trésorerie

25• Gérer la trésorerie

- Piloter sa trésorerie avec les moyens à disposition

26• Suivre son activité à l'aide d'un tableau de bord efficace

- Etre capable de créer des indicateurs simples et pertinents pour suivre son activité

La finance

27• Evaluer les besoins et les ressources nécessaires au démarrage de son activité

- Connaître les différents besoins en financement et calculer les ressources de l'entreprise à court terme et long terme.

28• Réaliser un dossier prévisionnel

- Comprendre comment élaborer un dossier prévisionnel.

Environnement juridique et fiscal

29• Choisir une structure juridique

- Quelle structure juridique est la mieux adaptée à mon activité ?

30• Protéger sa marque

- Comprendre l'intérêt de la création d'une marque et comment la protéger juridiquement

31• Protéger son invention

- Comprendre les mécanismes de protection de l'innovation et être capable d'apprécier sommairement la brevetabilité de son invention

32• Choisir le contrat le plus approprié au type d'emploi

- Connaître les principaux contrats de travail, avec les avantages et inconvénients de chacun

33• Connaître les procédures pour rompre un contrat de travail

- Comprendre les tenants et aboutissants d'une rupture de contrat de travail

34• Signer un bail commercial

- Comprendre en quoi le bail commercial est un contrat capital pour le créateur d'entreprise

35• Connaître les principes essentiels des contrats commerciaux

- Comprendre ce que sont les C.G.V. (conditions générales des ventes) et comment rédiger ses principaux contrats commerciaux (devis, factures etc....)

36• Connaître la fiscalité spécifique à l'innovation

- Etre capable de connaître les principaux dispositifs fiscaux spécifiques à l'innovation et leur fonctionnement. Comprendre dans quelle mesure ils peuvent contribuer à faciliter le montage de votre entreprise innovante

37• Connaître la fiscalité générale de l'entreprise

- Maîtriser l'architecture du système fiscal français. Savoir ordonner les multiples taxations qui le composent

Environnement social

38• Choisir le statut social le plus approprié

- Etre capable de déterminer le statut social du dirigeant à partir de certains critères, et d'apprécier l'étendue de la couverture sociale qui en découle

39• Bien connaître ses responsabilités et maîtriser les risques liés

- Etre capable de distinguer les principales causes d'engagement des responsabilités, et d'en mesurer les conséquences juridiques

40• Bien s'assurer: un acte indispensable

- Attirer l'attention sur les garanties d'assurance qui apportent la sécurité nécessaire à l'exercice de l'activité

Organismes accompagnateurs et aides

41• Connaître les Organismes accompagnateurs et leur rôle (experts comptables etc....)

- Connaître les réseaux et aides utiles pour sa création/reprise d'entreprises

42• Connaître les organismes spécialisés dans l'accompagnement des entreprises innovantes

- Découvrir toutes les possibilités d'accompagnement et d'hébergement qui s'offrent aux créateurs d'entreprises innovantes à chaque étape du processus de création

43• Financer l'innovation

- Connaître les dispositifs d'aide à l'innovation

Gestion du personnel

44• Mettre en place des règles collectives adaptées

- Etre capable de définir le cadre collectif de travail en fonction des règles juridiques en vigueur, et d'utiliser les opportunités données par la réglementation pour optimiser l'organisation du travail

45• Etre en conformité avec les attentes des interlocuteurs sociaux

- Etre capable de recenser les attentes des principaux interlocuteurs de l'entreprise au niveau de la gestion du personnel
- Etre capable d'appréhender les principales obligations de l'entreprise

46• Bien comprendre les éléments de rémunération

- Etre capable de comprendre les éléments clé du bulletin de salaire, d'identifier et de comprendre les principaux incidents de paie et d'analyser les principaux calculs de paie afin de pouvoir les expliquer à ses salariés

47• Collaborer efficacement avec les partenaires sociaux

- Etre capable d'appréhender le système des relations professionnelles et de maîtriser les relations avec les partenaires sociaux dans l'intérêt de l'entreprise

Compétences managériales & développement personnel

48• Recruter un collaborateur

- Maîtriser les différentes étapes d'un processus de recrutement : de la définition du poste à la conduite de l'entretien de recrutement, jusqu'au choix du candidat

49• Evaluer un collaborateur

- Pourquoi et comment mettre en place un processus d'évaluation de ses collaborateurs, et mener des entretiens professionnels dans son entreprise

50• Développer son réseau relationnel

- Que vous soyez créateur ou repreneur, il y a une chose qui ne s'achète pas : c'est le réseau relationnel indispensable au développement de votre entreprise
- Il vous faudra donc créer ce réseau jour après jour, le faire grandir, et surtout l'entretenir sur le long terme

51• La présentation du porteur et de son projet (innovant)

- Préparer les porteurs de projet à réussir cette étape cruciale

Stratégie

52• Mettre en place un système de veille stratégique

- Comprendre en quoi la veille représente un atout stratégique pour les entreprises, de toutes tailles, qui plus est si la concurrence est forte

53• Assurer la pérennité et le développement de l'entreprise grâce à l'Intelligence

Economique (IE.)

- Les entreprises disposent de sources d'information multiples pour assurer leur compétitivité : comment dépister l'information utile

54• Se rendre attractif pour recruter

- Recruter dans une TPE/PME n'est pas toujours aisé : comment mettre en avant ses atouts pour attirer les meilleurs potentiels

55• Signer un pacte avec un associé

- Comment préparer et monter un pacte avec un associé

Organisation

56• Identifier, structurer et planifier les étapes d'un projet

- Etre capable de structurer méthodiquement et chronologiquement les différentes séquences de son projet, en appliquant les principes du diagramme de Gantt

Spécificités de la reprise

57• Réaliser le diagnostic financier

- Comprendre les éléments essentiels pour effectuer un diagnostic financier de l'entreprise à reprendre

58• Réaliser le diagnostic social

- Comprendre les éléments essentiels pour effectuer un diagnostic social de l'entreprise à reprendre

59• Réaliser le diagnostic commercial

- Comprendre les éléments essentiels pour effectuer un diagnostic de l'activité commerciale de l'entreprise à reprendre

60• Monter un LBO (business plan de la reprise)

- Comprendre ce qu'est un LBO : principe et fonctionnement

61• Gérer les relations avec le cédant

- La période de transition avec le cédant est une étape clé, à laquelle il vaut mieux être préparé

CERTIFICATS PROFESSIONNELS

- Créer mon entreprise
- Piloter et Manager dans une PME
- Développer mon entreprise grâce à l'intelligence économique

Les Certificats Professionnels proposés par PREFORMAN sont des dispositifs de formation entièrement médiatisés et accompagnés. Ce sont des dispositifs e.learning.

3 Certificats Professionnels sont proposés:

- Le Certificat Professionnel «**Créer mon entreprise**» ;
- Le Certificat Professionnel «**Piloter et manager dans une PME**»;
- Le Certificat Professionnel «**Développer mon entreprise grâce à l'Intelligence Economique**»

La durée de préparation d'un Certificat Professionnel est de **144 heures** sur une période de 6 mois maximum..

La durée comprend :

- Un travail d'apprentissage de contenus;
- Des activités d'auto-évaluation;
- Un accompagnement pédagogique par internet et en présentiel;
- Des évaluations formatives tous les trimestres;
- La réalisation d'un mémoire professionnel de 20 pages.
- Les évaluations formatives et le mémoire professionnel sont évalués par les professeurs de l'organisation certifiante « Ecole du management de Normandie ».

Certification

La certification comprend 3 parties:

- Les épreuves écrites;
- Le mémoire professionnel;
- La présence à la formation.

Les épreuves écrites

Des épreuves de certification sont organisées une fois par trimestre. Ces épreuves se déroulent via internet. Les épreuves d'un certificat sont structurées par domaines. Un certificat comprend une série de 5 à 6 épreuves écrites (5 à 6 domaines) et un mémoire professionnel de 20 pages. Chaque épreuve écrite a une durée de 90 minutes. Les épreuves écrites sont organisées les vendredis après-midi et les samedis. Un stagiaire peut s'inscrire aux épreuves de son choix à 3 sessions sur une période de 9 mois. A chaque fin d'épreuve, la copie à évaluer est automatiquement adressée à un correcteur. Ce dernier effectue une correction argumentée et notée sur 20. Commentaires et notes sont publiés sur un espace réservé à chaque inscrit.

Le mémoire professionnel

Le stagiaire doit rédiger un mémoire professionnel portant sur une mission qu'il doit réaliser dans son organisation. Cette mission doit être en relation avec les objectifs de la formation suivie. Le volume de rédaction est de 25 pages au minimum et de 30 pages au maximum (hors couverture et sommaire). Le sujet du mémoire est validé au moment de l'inscription en formation. Il porte sur une mission que le candidat doit réaliser dans l'entreprise ou l'organisation où il travaille. Le mémoire professionnel est noté sur 20. Il est rédigé et corrigé en ligne.

La présence à la formation

Chaque stagiaire inscrit doit justifier d'une présence d'au moins 80% du temps horaire à valider sur une période de 6 mois. En deçà de 80%, il ne pourra pas se voir délivrer le «Certificat Professionnel» préparé. Dans ce cas, il devra procéder à une nouvelle inscription et suivre de nouveau sa formation sur un trimestre en ayant une présence d'au moins 80%.

Entrées/Sorties permanentes

Les dispositifs de formation «Certificats Professionnels» sont à entrées/sorties permanentes. Il est possible de s'inscrire tous les jours de l'année et démarrer sa formation dès validation du dossier de candidature. Des épreuves de certification sont organisées tous les trimestres. Les candidats aux épreuves s'inscrivent et passent leurs épreuves via internet.

Accès à la formation

L'accès à la formation s'effectue via une plate-forme de formation sur internet.

Organisation du parcours de formation

Le parcours d'un Certificat Professionnel comprend

- 40 à 55 modules de formation dont la durée d'apprentissage moyenne est de 60 minutes par module. Chaque module comprend:
 - Une vidéo de contenu;
 - Un document imprimable reprenant le contenu;
 - Des activités de compréhension (auto-évaluation: quiz, qcm, glisser/déplacer...);
 - Un cas d'application (auto-évaluation);
 - Une vidéo témoignage ou reportage.
- Un accompagnement pédagogique asynchrone et synchrone et présentiel :
 - Asynchrone via des forums de discussion animés par des formateurs. Réponse apportée aux questions posées dans un délai de 48h00 (jours ouvrés);
 - Synchrone via une heure de webconférence par semaine (11 mois de service dans l'année). Les webconférence sont proposées par domaine de formation et elles sont animées par des spécialistes de ces domaines. Sur une période d'inscription de 6 mois, un stagiaire peut bénéficier jusqu'à 24 heures de suivi;
 - Présentiel (2 heures toutes les 3 semaines) pour des études de cas, le suivi du stagiaire. Le formateur s'assure du bon travail, de la motivation de chacun et du suivi du mémoire professionnel.

Volume horaire à valider

	Nombre d'heures
Contenus	50
Suivi pédagogique (synchrone et asynchrone)	22
Mémoire professionnel	40
Epreuves de certification	8
Suivi en présentiel	24
Total d'heures à valider	144

Certificat Professionnel «Créer mon entreprise»

Thème 1 - Diagnostic préalable à la création et/ou à la reprise	
Module 1: Diagnostic personnel	<ul style="list-style-type: none"> · Devenir entrepreneur : un nouveau projet de vie · Ai-je le profil d'un entrepreneur ?
Module 2: Méthodologie	<ul style="list-style-type: none"> · Les grandes étapes du parcours de création
Thème 2 - Marketing et commercial	
Module 1: Connaître son marché	<ul style="list-style-type: none"> · Etudier son marché grâce à l'exploration documentaire · Analyser le potentiel client · Situer son offre sur la courbe de vie du produit · Positionner son offre.
Module 2: Stratégie commerciale et communication	<ul style="list-style-type: none"> · Construire son plan de communication en 10 étapes · Mieux connaître les outils de communication et savoir les utiliser · Créer un fichier et savoir l'exploiter commercialement · Booster ses ventes avec un argumentaire percutant · Vendre plus et mieux · Elargir son potentiel clientèle grâce aux marchés publics · Passer du fichier à l'outil de gestion commerciale
Thème 3- Gestion, Finance et Comptabilité	
Module 1: Les principes comptables	<ul style="list-style-type: none"> · Comprendre la logique comptable · Lire et comprendre un bilan · Lire et comprendre un compte de résultats · Gérer les opérations courantes · Comprendre le fonctionnement de l'amortissement · Comprendre le fonctionnement de la TVA
Module 2 : Le contrôle de gestion	<ul style="list-style-type: none"> · Calculer un prix de revient · Optimiser la gestion des stocks · Calculer son besoin en fonds de roulement · Planifier la trésorerie · Gérer la trésorerie · Suivre son activité à l'aide d'un tableau de bord efficace

Module 3 : Finance	<ul style="list-style-type: none"> · Evaluer les ressources nécessaires au démarrage de son activité · Réaliser un dossier prévisionnel
--------------------	---

Thème 4- Environnement juridique et social

Module 1: Environnement juridique et fiscal	<ul style="list-style-type: none"> · Choisir une structure juridique · Protéger sa marque · Protéger son invention · Choisir le contrat le plus approprié au type d'emploi · Connaître les procédures pour rompre un contrat de travail · Signer un bail commercial · Connaître les principes essentiels des contrats commerciaux · Connaître la fiscalité de l'entreprise · Connaître la fiscalité spécifique à l'innovation
Module 2 : Environnement social	<ul style="list-style-type: none"> · Choisir le statut social le plus approprié · Bien connaître ses responsabilités et maîtriser les risques liés · Bien s'assurer: un acte indispensable
Module 3 : Organismes accompagnateurs et aides	<ul style="list-style-type: none"> · Connaître les organismes accompagnateurs et leur rôle · Connaître les Organismes spécialisés dans l'accompagnement des entreprises innovantes · Financer l'innovation

Thème 5- Gestion des Ressources Humaines

Module 1: Gestion du personnel	<ul style="list-style-type: none"> · Mettre en place des règles collectives adaptées · Etre en conformité avec les attentes des interlocuteurs sociaux · Bien comprendre les éléments de rémunération · Collaborer efficacement avec les partenaires sociaux
Module 2 : Compétences managériales et développement personnel	<ul style="list-style-type: none"> · Recruter un collaborateur · Evaluer un collaborateur · Développer son réseau relationnel · La présentation du porteur et de son projet (innovant)

Thème 6- Stratégie et organisation

Module 1: Stratégie	<ul style="list-style-type: none"> · Mettre en place un système de veille stratégique · Assurer la pérennité et le développement de l'entreprise grâce à l'Intelligence économique · Signer un pacte avec un associé
Module 2: Organisation	Identifier, structurer et planifier les étapes d'un projet

Thème 7- Spécificités de la reprise (thème optionnel)

Module 1: Les spécificités de la reprise	<ul style="list-style-type: none"> · Réaliser le diagnostic financier · Réaliser le diagnostic social · Réaliser le diagnostic commercial · Monter un LBO (business plan de la reprise) · Gérer les relations avec le cédant
--	---

Certificat Professionnel « Piloter et Manager dans une P.M.E. »

Thème 1 – Se professionnaliser en Comptabilité et Gestion

Capacités visées en comptabilité :

- Comprendre la logique comptable;
- Lire et comprendre un bilan;
- Lire et comprendre un compte de résultats;
- Gérer les opérations courantes;
- Comprendre le fonctionnement de l'amortissement;
- Comprendre le fonctionnement de la TVA.

Capacités visées en gestion:

- Calculer un prix de revient;
- Optimiser la gestion des stocks;
- Calculer un besoin en fonds de roulement;
- Planifier la trésorerie;
- Gérer la trésorerie;
- Suivre son activité à l'aide d'un tableau de bord efficace.

Thème 2 – Se professionnaliser en Marketing et Vente

Capacités visées en marketing:

- Analyser le potentiel client sur un marché cible;
- Identifier les phases du cycle de vie d'un produit;
- Positionner son offre et construire le Mix marketing;
- Construire un plan de communication en 10 étapes;
- Mieux connaître les outils de communication et savoir les utiliser.

Capacités visées en vente:

- Créer un fichier et savoir l'exploiter;
- Construire un argumentaire de ventes percutant;
- Exploiter les techniques de vente en 8 phases;
- Comprendre les marchés publics;
- Passer du fichier à l'outil de gestion commerciale.

Thème 3 – Se professionnaliser en Droit et Stratégie

Capacités visées en Droit de l'entreprise:

- Protéger une marque;
- Protéger une invention;
- Choisir le contrat le plus approprié au type d'emploi;
- Connaître les procédures pour rompre un contrat de travail;
- Signer un bail commercial;
- Connaître les responsabilités et maîtriser les risques liés;
- Connaître les principes essentiels des contrats commerciaux;
- Connaître la fiscalité de l'entreprise.

Capacités visées en stratégie:

- Mettre en place un système de veille stratégique;
- Assurer la pérennité de l'entreprise grâce à l'Intelligence économique;
- Monter un LBO, business plan de la reprise d'entreprise

Thème 4 – Se professionnaliser en Management et GRH

Capacités visées en GRH:

- Mettre en place des règles collectives adaptées;
- Être en conformité avec les attentes des interlocuteurs sociaux;
- Bien comprendre les éléments de rémunération;
- Collaborer efficacement avec les partenaires sociaux.

Capacités visées en management:

- Recruter un collaborateur;
- Évaluer un collaborateur;
- Former ses collaborateurs;
- Animer une réunion;
- Développer son réseau relationnel;
- Être capable de structurer les étapes d'un projet.

Certificat Professionnel « Développer son activité grâce à l'intelligence économique »

Modules de base:

- L'intelligence économique: surveiller, anticiper et protéger son patrimoine économique;
- Les ressources et financements disponibles pour accompagner l'entreprise.

Thème 1 – Conquérir de nouveaux marchés à l'international

- Benchmarking de positionnement stratégique ;
- Benchmarking de bonnes pratiques;
- L'IE et l'internationalisation de l'entreprise ;
- Les préalables à l'internationalisation ;
- La sélection des marchés cibles et l'établissement du plan de développement ;
- L'implantation sur les marchés et la négociation des plans d'actions marché-produit ;
- La recherche de l'optimisation des performances

Thème 2 – Protéger le patrimoine de l'entreprise

- Droit des marques quoi déposer comment déposer, protection à l'international ;
- Stratégie de brevets ;
- Protection contractuelle ;
- Droits d'auteur et Base de données ;
- Contrefaçons, où est la frontière ;
- Gestion des informations à protéger ;
- Sécuriser les transactions électroniques de l'entreprise.

Thème 3 – Surveiller la concurrence

- Analyse sectorielle (secteur + concurrence) ;
- Benchmarking concurrentiel ;
- La veille salon ;
- Savoir définir ses besoins en information ;
- Identifier les sources d'information les plus pertinentes ;
- Organiser sa recherche d'information ;
- Utiliser les outils de collecte de l'information ;
- Maîtriser les techniques de recherche de l'information sur internet.

Thème 4 – Influence et lobbying

- Méthodologie pratique du lobbying ;
- Comment créer et animer son réseau relationnel ;
- Travailler avec les concurrents et les partenaires ;
- Travailler avec la fonction publique ;
- Travailler avec les relais (experts comptables, prescripteurs,) ;
- Les réseaux professionnels virtuels (RPV) au service de l'intelligence économique ;
- Le club d'entreprises un réseau de confiance et de mutualisation, un terrain fertile de coopération.

Thème 5 – Anticiper et gérer les crises, veille image et e-réputation

- La gestion de crise : mode d'emploi ;
 - La communication, outil puissant au service de la gestion de crise ;
 - Les relations avec les médias en situation de crise ;
 - Les outils indispensables pour une communication de crise efficace ;
- Image, notoriété et crises sur internet : veille et e-réputation.

Thème 6 – La veille stratégique

- La veille sectorielle ;
- La veille concurrentielle ;
- La veille commerciale ;
- La veille marketing ;
- La veille technologique ;
- La veille réglementaire

TARIFICATION

MANAGEMENT GRH		
MODULES	DUREE	PRIX D'ACHAT € H.T.
1. G.R.H : la gestion des compétences	30 h	500
2. Animation d'équipe	20 h	350
3. Administration du personnel	30 h	500
4. Développer les compétences managériales	10 h	250
5. Gestion des ressources humaines	40 h	600
6. Organisation	30 h	500
7. Gérer le stress en situation managériale	20 h	350
MARKETING COMMUNICATION		
MODULES	DUREE	PRIX €H.T.
1. Technique de vente : la vente persuasive	20 h	350
2. Marketing	20 h	350
3. Marketing-achat	20 h	350
4. Marketing et comportement du consommateur	10 h	250
5. Évolutions récentes du marketing	10 h	250
6. Plan marketing, segmentation, ciblage et positionnement	20 h	350
7. Marketing-mix	10 h	250
8. Réaliser une étude de marché	10 h	250
9. Communication niveau 1	20 h	350
10. Communication niveau 2	20 h	350
11. Communication et animation de réunion	20 h	350
DROIT DE L'ENTREPRISE		
MODULES	DUREE	PRIX €H.T.
1. Droit du travail - Découverte		
2. Droit du travail	20 h	350
3. Droit des contrats	40 h	600
4. Droit commercial	10 h	250
5. Droit des affaires	10 h	250
6. Environnement juridique de l'entreprise	20 h	350
7. Structure juridique	50 h	700
8. Droit et commerce électronique	10 h	250
	20 h	350

QUALITE GESTION DE PRODUCTION		
MODULES	DUREE	PRIX €H.T.
1. Gestion de projet Niveau 1	20 h	350
2. Gestion de projet Niveau 2	20 h	350
3. Management de projet	25 h	425
4. Logistique et gestion de production	20 h	350
GESTION FINANCE COMPTABILITE		
MODULES	DUREE	PRIX €H.T.
1. Mathématiques financières	20 h	350
2. Statistiques	20h	350
3. Fiscalité	10 h	250
4. Analyse financière Niveau 1	10 h	250
5. Business plan	20 h	350
6. Analyse financière Niveau2	20 h	350
7. Comptabilité générale : découverte	30 h	500
8. Comptabilité générale	75 h	800
9. Comptabilité Analytique Niveau 1	30 h	500
10. Gestion Prévisionnelle	10 h	250
11. Comptabilité analytique Niveau 2	30 h	500
TOURISME ET LOISIRS		
MODULES	DUREE	PRIX €H.T.
1. Les enjeux de l'industrie du tourisme et des loisirs	40 h	600
2. Gestion des ressources dans l'industrie du tourisme	40 h	600
3. Management de projet	40 h	600
4. Marketing du tourisme et des loisirs	40 h	600
5. Analyse financière	40 h	600
6. Vente et organisation commerciale	40 h	600
7. Anglais du tourisme et des loisirs	40 h	600
8. Droit et réglementations internationales dans le tourisme et les loisirs	40 h	600
9. Développement durable dans le tourisme et les loisirs	40 h	600

STRATEGIE		
MODULES	DUREE	PRIX €H.T.
Management stratégique	40 h	600
INTELLIGENCE ECONOMIQUE		
MODULES	DUREE	PRIX €H.T.
Mettre en œuvre une démarche d'Intelligence : Économique (l'ensemble des 8 packs) Cout par pack	53 h	2350
- Influencer l'environnement de l'entreprise et pratiquer le lobbying	6 h	250
-Renforcer l'innovation dans votre entreprise	5 h	200
-Savoir travailler avec les partenaires, avec ses concurrents, se constituer un vivier de partenaires privés et publics	4 h	150
-Mettre en place une veille stratégique	9 h	450
-Protéger le patrimoine immatériel de votre entreprise	10 h	450
-Surveiller la concurrence	7 h	300
-Anticiper et gérer les crises	7 h	300
- Optimiser les performances de l'entreprise sur les marchés internationaux et attaquer de nouveaux marchés	7 h	250
DEVELOPPEMENT PERSONNEL		
MODULES	DUREE	PRIX €H.T.
1. Gestion du temps	20 h	350
2. Cartographier ses idées avec Freemind	10 h	250
CREATION ET REPRISE D'ENTREPRISES		
MODULES	DUREE	PRIX €H.T.
Ensemble des séquences (60 séquences de 45 mn) 3. Diagnostic préalable à la création et à la méthodologie 4. Marketing et Commercial 5. Gestion – Finance - Comptabilité 6. Environnement juridique, fiscal et social 7. Gestion des ressources humaines 8. Stratégie 9. Organisation 10. Spécificités de la reprise	45 h	300
PILOTER ET MANAGER		
MODULES	DUREE	PRIX €H.T.
Comptabilité / Gestion	17 h	210
Marketing / vente	17 h	210
Droit des entreprises / Stratégie	17 h	210
Management / Gestion des ressources humaines	17 h	210

PERIODE DE PROFESSIONNALISATION		
MODULES	DUREE	PRIX €H.T.
Piloter et Manager dans une P.M.E.	80 h	790
Développer mon entreprise grâce à l'intelligence économique	53 h	1525
Gestion et management de projet	73 h	1160
Enjeux vente et marketing dans l'industrie du tourisme et du loisir	132 h	1360
Créateur et repreneur d'entreprise	60 h	300

CERTIFICATS PROFESSIONNELS		
MODULES	DUREE	PRIX €H.T.
Créer mon entreprise	144 h	2950
Piloter et Manager dans une P.M.E.	144 h	2950
Développer mon entreprise grâce à l'intelligence économique	144 h	2950