



PILOTER LA POLITIQUE COMMERCIALE ET MARKETING POUR CHEF D'ENTREPRISE

OBJECTIFS

- Élaborer le plan marketing et commercial
- Déployer le plan d'action commerciale
- Gérer la satisfaction client

DURÉE & PRÉREQUIS

- 92 heures (dont 14 heures de gestion de projet)
- Correspondre au public visé par la formation.
- Le candidat présente deux ou plusieurs activités en rapport avec les points suivants lors du positionnement :
 - Réalisation de la prospection BtoB ou BtoC ;
 - Prise de rendez-vous par téléphone et planification d'activité ;
 - Vente d'un produit ou d'un service ;
 - Réalisation soit d'une étude de la concurrence, soit d'une enquête des besoins ;
 - Utilisation ou conception des outils de suivi de son activité ;
 - Participation active à la production d'outils de communication marketing ;
 - Participation active à la production d'outils promotionnels ;
 - Gestion des litiges ou réclamations clients.

SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Chef d'agence commerciale, Responsable d'entreprise, Directeur adjoint / Directrice adjointe de PME/PMI, Responsable de TPE/PME/PMI, gérant d'entreprise
Plus d'informations via la fiche ROME M1302 – Direction de petite ou moyenne entreprise

LES "+" DE LA FORMATION

Outils de pilotage, étude de marché, process, "outils et astuces", modèles de documents ...

PUBLICS VISÉS

- Créateurs ou repreneurs d'une entreprise
- Les collaborateurs occupant ou souhaitant occuper des fonctions commerciales ou marketing dans une entreprise de ce type
- Professionnels indépendants
- Salariés d'une entreprise

POSSIBILITÉ DE VALIDER DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Non. Formation en cours d'inscription au registre spécifique du RNCP

MODALITÉ

Les sessions sont construites sur mesure et prennent en compte les besoins opérationnels des futurs formés.

TAUX D'OBTENTION DE LA DERNIÈRE SESSION

Formation en cours

MODE ET MOYEN DE FORMATION

- En présentiel, en centre ou en entreprise
- Distanciel : Microsoft Teams

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Location de salle adaptée.
Si vous êtes en situation d'handicap contactez-nous pour un accompagnement personnalisé.

ÉVALUATION

Mise en situation, étude de cas, QCM ...





PILOTER LA POLITIQUE COMMERCIALE ET MARKETING POUR CHEF D'ENTREPRISE

COMPÉTENCE 1 - Construire sa stratégie marketing

- La définition du marketing, son utilité, ses objectifs
- Le choix et la pertinences de outils marketing et commerciaux
- L'étude de marché
- Le positionnement de son offre par rapport aux cibles
- La communication en direction des équipes dirigeantes et des collaborateurs
- La mesure des actions misent en oeuvre
- L'impact des réseaux sociaux et leur pertinence en fonction de l'activité
- L'intérêt de la marque personnelle (personal branding) pour maîtriser sa communication

COMPÉTENCE 2 - Commercialiser un produit ou un service

- La définition du plan de commercialisation
- La construction des outils commerciaux
- L'analyse des outils de pilotage commerciaux
- La mesure des actions misent en oeuvre
- La technique de vente, prospection, vente en face à face
- La vente simple et vente complexe
- La maîtrise et l'optimisation son temps
- La compréhension et la sociologie du client
- Les obligations légales, le contrat de vente



COMPÉTENCE 3 - Gérer la satisfaction client

- Les objectifs de la mise en place de la satisfaction client
- Les outils de mesure de la satisfaction client
- La gestion des litiges et insatisfactions
- La fidélisation des clients

COMPÉTENCE 4 - Animer un projet

- La constitution et le management d'une équipe projet (copil)
 - Qu'est-ce qu'une équipe ?
 - Attribution des rôles et des missions
- Le jalonnement et le suivi du projet et des écarts
- La conception d'un tableau de pilotage
- La préparation et la structure de la réunion
- Les 4 temps de la réunion
- L'ordre du jour
- Le compte-rendu
- La posture adéquat pour l'animation
- L'attribution des rôles pour chaque membres du projet
- Les outils de pilotage (GANT...)

COMPÉTENCE 5 - Gagner en efficacité

- L'identification de ses forces, de ses valeurs et de ses moteurs
- Le développement de son estime de soi
- Mieux se comprendre dans sa relation aux autres
- L'amélioration de sa communication vis-à-vis des autres
- Le développement de son assurance et de sa légitimité
- La prise de recul dans les situations à forts enjeux
- La gestion du stress
- Conduire le changement

COMPÉTENCE 6 - Suivre et analyser ses résultats

- La construction de tableau de bord
- La mise en place d'un plan d'action d'analyse des écarts
- L'animation de la politique commerciale et marketing





PILOTER LA POLITIQUE COMPTABLE ET FINANCIERE POUR CHEF D'ENTREPRISE

OBJECTIFS

- Contrôler l'activité comptable
- Analyser le seuil de rentabilité
- Assurer la gestion financière

DURÉE & PRÉREQUIS

- 92 heures (dont 14 heures de gestion de projet)
- Correspondre au public visé par la certification.
- Le candidat présente au moins deux des activités listées en rapport avec les points suivants lors du positionnement :
 - Réaliser des activités de comptabilité générale ;
 - Accomplir de comptabilité clients-fournisseurs ;
 - Effectuer des travaux d'inventaire ;
 - Gérer un budget prévisionnel.

SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Gérant d'entreprise, responsable TPE/PME/PMI,
Assistant comptable, comptable, consultant,
chef d'agence...

Plus Plus d'informations via la fiche ROME
M1203 - Comptabilité

LES "+" DE LA FORMATION

Outils de pilotage, étude de marché, process,
"Outils et astuces", modèles de documents;
tableau de bord...

ÉVALUATION

Mise en situation, étude de cas, QCM ...

PUBLICS VISÉS

- Créateurs ou repreneurs d'une entreprise
- Les collaborateurs occupant ou souhaitant occuper des fonctions comptable et gestion dans une entreprise de ce type.
- Professionnels indépendants
- Salariés d'une entreprise

POSSIBILITÉ DE VALIDER DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Non. Formation en cours d'inscription au registre spécifique du RNCP

MODALITÉ

Les sessions sont construites sur mesure et prennent en compte les besoins opérationnels des futurs formés.

TAUX D'OBTENTION DE LA DERNIÈRE SESSION

Formation en cours

MODE ET MOYEN DE FORMATION

- En présentiel, en centre ou en entreprise
- Distanciel : Microsoft Teams

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Location de salle adaptée.

Si vous êtes en situation d'handicap contactez-nous pour un accompagnement personnalisé.





PILOTER LA POLITIQUE COMPTABLE ET FINANCIERE POUR CHEF D'ENTREPRISE

COMPÉTENCE 1 - Administrer une entreprise

- Le statut de votre structure TPE/PME/PMI
- Les travaux courants de comptabilité
- Le rapprochement bancaire
- Le suivi des comptes de tiers
- Le calcul et l'édition la déclaration de TVA
- Les travaux d'inventaire

COMPÉTENCE 2 - Analyser ses coûts et son budget

- Les méthodes traditionnelles de calcul des coûts
- La gestion prévisionnelle
- Le contrôle budgétaire



COMPÉTENCE 3 - Piloter les ratios

- Les SIG et la CAF
- Le bilan fonctionnel et les ratios d'exploitation
- Le bilan financier
- Les ratios du bilan financier
- L'interprétation du tableau de financement du PCG (Plan comptable général)
- L'interprétation du tableau des flux de trésorerie de l'OEC (Ordre des experts-comptables)
- L'introduction au choix des investissements
- La mise en application des choix d'investissements
- Les modes de financement à court terme
- Les coûts des financements à court terme
- Les modes de remboursement des emprunts
- Le plan de financement
- Le budget de trésorerie

COMPÉTENCE 4 - Gagner en efficacité avec Excel

- Les outils de productivité
- Les formules de calcul plus élaborées
- L'exploitation des listes de données
- La synthèse des tableaux croisés dynamiques
- La liaison et la consolidation des données



OPTION : passage de la certification "TOSA"
pour Excel et autres logiciels

TOSA®
by ISOGRAD





PILOTER LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES ET LE DÉVELOPPEMENT DES TALENTS POUR CHEF D'ENTREPRISE

OBJECTIFS

- Communiquer et faire adhérer les équipes à la vision stratégique de l'organisation
- Organiser et assurer la gestion opérationnelle des ressources humaines
- Organiser et mettre en œuvre la GPEC
- Prévenir les risques professionnels
- Assurer le respect des normes HQSE

DURÉE & PRÉREQUIS

92 heures (dont 14 heures de gestion de projet)

Correspondre au public visé par la formation.

Le candidat présente des activités en rapport avec la certification.

- Réaliser des recrutements ;
- Gérer la formation et la GPEC ;
- Administrer le personnel ;
- Réaliser la paie ;
- Animer le politique HQSE ou des actions HQSE ;
- Encadrer des équipes.

POSSIBILITÉ DE VALIDER DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Non. Formation en cours d'inscription au registre spécifique du RNCP

MODE ET MOYEN DE FORMATION

- En présentiel, en centre ou en entreprise
- En distanciel via Teams

MODALITÉ

Les sessions sont construites sur mesure et prennent en compte les besoins opérationnels des futurs formés.

PUBLICS VISÉS

- Les créateurs ou repreneurs d'une entreprise
- Les collaborateurs occupant ou souhaitant occuper les fonctions d'encadrement RH dans une entreprise de ce type.
- Des professionnels indépendants
- Les salariés d'une entreprise

SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Responsable/Gérant d'entreprise, Directeur adjoint / Directrice adjointe de PME/PMI, Responsable de TPE/PME/PMI, responsable RH d'une PME-PMI, consultant RH, responsable paie TPE-PME, chef d'entreprise
Plus d'informations via la fiche ROME M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

TAUX D'OBTENTION DE LA DERNIÈRE SESSION

Formation en cours

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Location de salle adaptée.

Si vous êtes en situation d'handicap contactez-nous pour un accompagnement personnalisé.

LES "+" DE LA FORMATION

Outils de pilotage, fiche mémo "client", process, "outils et astuces", modèles de documents ...

ÉVALUATION

Mise en situation, étude de cas, QCM ...





PILOTER LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES ET LE DÉVELOPPEMENT DES TALENTS POUR CHEF D'ENTREPRISE

COMPÉTENCE 1 - Se repérer dans l'évolution de la fonction RH

- Les missions, les responsabilités
- La posture RH : partenaire du développement des entreprises
- L'évolution de la formation
- Les acteurs et partenaires de la fonction RH

COMPÉTENCE 2 - Communiquer et faire adhérer les équipes à la vision stratégique de l'organisation

- La construction et animation de la matrice des compétences, construction d'outils de pilotage
- L'étude des facteurs impactants la stratégie de l'entreprise
- Le plan d'audit pour anticiper, pérenniser, développer l'activité et les emplois
- La communication envers les salariés sur la politique RH de l'entreprise
- Les outils et méthodes pour la gestion des talents
- Les leviers individuels et collectifs de la politique sociale sur la motivation
- Les moteurs pour favoriser le bien-être au travail
- La gestion des conflits, collectifs et individuels

COMPÉTENCE 3 - Établir les documents des entrées et de sorties salariés

- Les documents obligatoires liés à l'embauche et à la rupture
- Les déclarations sociales et fiscales obligatoires
- La réalisation de la paie
- L'optimisation de la masse salariale

COMPÉTENCE 4 - Manager au quotidien les RH

- La stratégie de recrutement interne et externe
- Les process de recrutement
- La formation tout au long de la vie
- L'orientation des relations sociales
- L'utilisation des dispositifs financiers en cours
- La réalisation des entretiens annuels et professionnels
- Le pilotage des indicateurs RH et obligations
- La définition du CSE

COMPÉTENCE 5 - Prévenir les risques professionnels

- L'essentiel des systèmes de managements QHSE
- Les obligations légales salariés et employeurs
- La prévention des risques professionnels, les acteurs, actions et obligations
- L'identification et l'analyse des risques
- La gestion des accidents, des non-conformités et des situations d'urgence
- La mise en place d'une démarche d'amélioration continue

