



CYCLE TRAINING PME DIRIGEANTS & CADRES

LES OBJECTIFS

Aujourd'hui, sous l'effet conjugué d'une mondialisation porteuse d'une concurrence exacerbée, du développement de nouvelles réglementations toujours plus contraignantes et de l'impact d'une reprise économique qui commence à porter quelques fruits, **piloter son entreprise** et prendre des décisions efficaces devient de plus en plus complexe et nécessite une forte capacité managériale.

Cette capacité, outre la maîtrise des quatre grandes fonctions classiques de toute entreprise-financière, commerciale, managériale, production/services- réclame de tout dirigeant **une vision stratégique de son activité et de son environnement** qui lui permet, à tout moment, de prendre les meilleures décisions pour assurer sa pérennité dans un contexte parfois difficile et son développement quand les indicateurs économiques sont optimums.

Notre objectif, avec **ce Cycle Training PME**, très pragmatique, est d'élargir votre capacité managériale personnelle par **l'acquisition d'outils de pilotage, par l'étude de cas pratiques d'entreprises et par l'échange d'expériences vécues** qui vous aideront dans la gouvernance de votre entreprise quels que soient sa taille, son secteur et son activité.

Spécifiquement dédié aux **cadres et dirigeants des TPE/PME** ce programme vous apportera des solutions concrètes et directement applicables dans votre entreprise.

Venez acquérir les clés du succès !



LE PROGRAMME

MODULE 1 DIAGNOSTIC D'ACTIVITÉ

2 JOURS - 16 HEURES

**Présentation du cycle et des attentes des participants
Analyser un marché, définir des avantages concurrentiels
et son positionnement stratégique**

- Diagnostic de l'activité, définition du métier
- Tremplins de différenciation
- Positionnement concurrentiel
- Validation du modèle économique

MODULE 2 PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ

1,5 JOUR - 12 HEURES

Maîtriser les variantes financières et opérationnelles

- Variables clés, tableaux de bord et gestion de la trésorerie
- Rationalisation des coûts et achats
- Optimisation de la charge fiscale

MODULE 3 CONQUÉRIR DE NOUVEAUX CLIENTS

1,5 JOUR - 12 HEURES

Déterminer une stratégie de prospection

- Les cibles et objectifs
- Outils et techniques de prospection
- Démarches de prospection et de suivi
- Marketing B-to-B et maîtrise du cycle de la vente des affaires

MODULE 4 GESTION DE LA RELATION CLIENTS

1,5 JOUR - 12 HEURES

Créer des outils spécifiques de fidélisation

- Suivi du portefeuille clients (CRM)
- Elaboration de solutions clients
- Services de suivi clients
- Négociation dans des contextes difficiles

MODULE 5 ÉVALUATION FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

1,5 JOUR - 12 HEURES

**Comprendre et exploiter de façon opérationnelle
les documents financiers**

- Lecture et interprétation du bilan
- Les ratios clés
- Relations avec les partenaires financiers
- Recherche de financement : les solutions alternatives

MODULE 6 ANALYSE DE LA RENTABILITÉ

1,5 JOUR - 12 HEURES

Identifier et optimiser les sources de profit

- Indicateurs et soldes de gestion
- Coûts et marges

MODULE 7 EXPORT

1,5 JOUR - 12 HEURES

- Réseaux de distributions
- Barrières douanières
- Us et coutumes internationales : Asie et Afrique

MODULE 8 MANAGEMENT DES ÉQUIPES

1,5 JOUR - 12 HEURES

**Gérer et optimiser la montée en puissance
collective des compétences**

- Gestion prévisionnelle des compétences (GPEC)
- Gestion des performances : outils d'évaluation
- Relations interpersonnelles et intergénérationnelles

MODULE 9 DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ GRÂCE AUX RÉSEAUX ET AU DIGITAL

1,5 JOUR - 12 HEURES

- Intégrer le digital dans la stratégie d'entreprise
- Les leviers du digital pour développer le chiffre d'affaires et la notoriété de l'entreprise
- Piloter la stratégie digitale de l'entreprise
- Le rôle et les atouts des réseaux : syndicats interprofessionnels, syndicats de branche, réseaux cartes de visite...

MODULE 10 DROIT DU TRAVAIL

1,5 JOUR - 12 HEURES

- Obligations sociales
- Le contrat de travail, recrutement et rupture
- Le pouvoir disciplinaire
- Le risque prudhommal
- Relations et dialogue avec les organisations syndicales de salariés

MODULE 11 OUTILS DE CROISSANCE

1,5 JOUR - 12 HEURES

Actionner les leviers de la croissance de l'activité

- Le développement de l'offre
- L'innovation produit, service et diversification
- Le repositionnement stratégique
- Stratégie de communication, relations médias et presse

MODULE 12 LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

1,5 JOUR - 12 HEURES

- Comprendre les enjeux du développement durable et de la RSE
- Construire un système de management selon OHSAS 1801 OU ILOESH 2001 (version 2015)
- Comprendre les fondamentaux de la démarche qualité et de la norme ISO 9001 et ISO 14000 (version 2015)

MODULE 13 RESPONSABILITÉS, RISQUES ET PROTECTION DU DIRIGEANT

2 JOURS - 16 HEURES

Protéger le dirigeant des risques individuels

- Les différents domaines de responsabilité
- Droit pénal des affaires
- Gestion de l'information
- Anticipation des risques et médiation
- Protection sociale du dirigeant et stratégie patrimoniale



50/56 rue de la Maison Rouge
77457 Lognes Cedex 2
Marnes-la-Vallée

www.esm-a.eu



LE GROUPE HEMA

Le Groupe HEMA pionné de l'alternance depuis plus de 27 ans est constitué de 2 Écoles supérieures de Commerce, l'École Supérieure de Management en Alternance (ESM-A) et l'École Supérieure de Commerce International (ESCI) **et de 2 Instituts**, l'Institut Supérieur des Études en Alternance de Développement Durable (ISEADD) et l'Institut Supérieure des Études en Alternance du Management (ISEAM).

Le Groupe HEMA couvre ainsi avec ses cursus l'ensemble des fonctions supports (Management, Ges-

tion finances, Commercial Marketing, Supply chain...) **et stratégiques** (Prise de décision, Export, Développement Durable, ...) **du pilotage d'une entreprise.**

Fort de ses 11 Titres certifiés (Niveau I et II) **et de ses 700 entreprises partenaires**, le Groupe HEMA propose aujourd'hui d'apporter les compétences et expériences de ses **350 professeurs et experts du monde de l'entreprise** au service des Dirigeants et Cadres des TPE/PME de l'Est Parisien en suivant **le Cycle Training TPE/PME.**

PARIS – MARNE-LA-VALLÉE



www.groupehema.eu

Tél. 01 72 84 61 63 - servicesentreprises@groupe-hema.com

LES AVANTAGES DU PROGRAMME

- ✓ Possibilité d'effectuer une évaluation des compétences des candidats VAE/VAP
- ✓ Programme complet couvrant l'ensemble des problématiques des TPE et PME
- ✓ Connaissances professionnelles enrichies par des cas pratiques, l'échange d'expériences et l'appropriation immédiate d'outils opérationnels
- ✓ Calendrier adapté permettant une mise en pratique dans votre entreprise des acquis entre les sessions
- ✓ Intervenants dotés d'une expérience en entreprise significative dans leurs domaines d'expertise
- ✓ Enrichissement mutuel entre les participants et création d'un Réseau d'Entrepreneurs
- ✓ Financement du cycle personnalisé pour les dirigeants et cadres, salariés ou non-salariés
- ✓ Le cycle fera l'objet d'un titre certifié niveau II à niveau I selon les profils des participants



NOTRE ÉQUIPE

Les intervenants sont tous des professionnels confirmés dans leur spécialité. Ils ont également une maîtrise complète des techniques et méthodes de formations et d'animations.

Des invités extérieurs complètent l'équipe afin d'apporter des témoignages d'experts et de chefs d'entreprises.

Rémi GUILLOU

Ingénieur Civil des Mines de Paris.
DEA Paris IX Dauphine option Stratégie des organisations.
Consultant et ancien Directeur du contrôle financier d'entreprises.

Christian de BALINCOURT

Diplômé de l'ESSEC, titulaire d'une Maîtrise de Science.
Economie, Expert en Stratégie Marketing et Développement international.
Directeur pédagogique de l'ESCI,
École Supérieure de Commerce International.

Patrice GAUTHIER

Formations CNAM Dijon.
Administration du Personnel, Droit social.
Sociologie du Travail et relations sociales.
Ancien DRH Groupe de Distribution et Restauration rapide.

Jean-Marc LORACH

Diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques.
Docteur en Droit et CHEE&DD (Collège des Hautes Etudes de l'Environnement et du Développement Durable).

Yannick LEBOEUF

Maîtrise Droit Public.
Executive MBA HEC.
Consultant création et développement d'entreprise.

PLANNING ANNUEL

**DURÉE TOTALE 20,5 JOURS
164 HEURES**

Jeudi après-midi
de 14h00 à 18h00
Vendredi
de 9h00 à 13h00
et de 14h00 à 18h00

OCTOBRE > MODULE 1 - 2 JOURS

NOVEMBRE > MODULE 2 - 1,5 JOURS

DÉCEMBRE > MODULE 3 - 1,5 JOURS

JANVIER > MODULE 4 - 1,5 JOURS

FÉVRIER > MODULE 5 - 1,5 JOURS

MARS > MODULE 6 - 1,5 JOURS

AVRIL > MODULE 7 - 1,5 JOURS

MAI > MODULE 8 - 1,5 JOURS

JUIN > MODULE 9 - 1,5 JOURS

JUILLET > MODULE 10 - 1,5 JOURS

SEPTEMBRE > MODULE 11 - 1,5 JOURS

OCTOBRE > MODULE 12 - 1,5 JOURS

NOVEMBRE > MODULE 13 - 2 JOURS