

CHEF D'ENTREPRISE, DÉVELOPPEUR DE PME ÉCOLE DES MANAGERS

Titre RNCP 37663 Niveau 6 (Bac+3)



ÉCOLE DE
MANAGEMENT
INTERNATIONALE
SUD ATLANTIQUE
●●●●●●

une école



CCI BAYONNE
PAYS BASQUE
Euskal Herri



MANAGEMENT



INFOS PRATIQUES



Lieu de formation

EMISA
CCI Bayonne Pays Basque
50/51 Allées Marines - 64100
Bayonne
05 59 46 58 03
emisa@bayonne.cci.fr
www.emisa.fr

Référents

Référent Formation

Carole DROGUET
06 82 04 83 41
c.droguet@bayonne.cci.fr

Référent Apprentissage

Camille PEALAPRA
05 59 46 58 23
c.pealapra@bayonne.cci.fr

Référent Handicap

Emmanuelle POURTAU
05 59 46 59 04
e.pourtau@bayonne.cci.fr

Nous prenons en compte vos demandes. N'hésitez pas à nous contacter pour envisager des solutions d'aménagements.





SOMMAIRE

PAGE 02- Introduction

PAGE 03- Objectifs

PAGE 04- Atouts majeurs de la formation

PAGE 06- Comment financer la formation

PAGE 07- Public et conditions d'admission

PAGE 08- Livrables

PAGE 09- Méthode pédagogique

PAGE 09- Durée et rythme

PAGE 10- Référentiel

PAGE 13- Contenu de la formation

PAGE 22- Dispositif de certification

PAGE 22- Tarif



Vous souhaitez relancer votre business ?



Franchir une étape dans le développement de votre activité ?



Vous aimeriez regarder l'évolution de votre structure sous l'angle stratégique et non plus technique ?



Vous rachetez ou créez une entreprise ?



Structurer votre entreprise est nécessaire ?



Vous reprenez une société familiale ?

EMISA vous accompagne dans chacune de ces situations pour votre réussite.



INTRODUCTION



Diriger une entreprise ne s'improvise pas. La formation-action «Chef d'entreprise, développeur de PME» de l'École des Managers s'adresse aux **repreneurs, créateurs ou dirigeants** désireux d'acquérir les compétences nécessaires pour piloter une PME de manière **durable, stratégique et performante**.

Cette formation unique allie **apports théoriques, mise en pratique et accompagnement individualisé**. Chaque participant(e) développe concrètement son projet entrepreneurial, grâce à une **vision stratégique** claire de son entreprise, et la mise en place de **plans opérationnels, organisationnels et financiers**.

Ce BAC+3 a pour objectif de faire émerger des dirigeants autonomes, agiles et visionnaires, capables de **définir une stratégie d'entreprise solide, de piloter leur activité avec une maîtrise financière affirmée**, et de relever les défis économiques d'aujourd'hui et de demain. !

OBJECTIFS

À la fin de la formation, vous aurez les compétences nécessaires pour :

- ✓ Entreprenre un projet de transformation au sein d'une entreprise, à créer ou existante, dans un monde complexe et en mutation
- ✓ Choisir, manager et fidéliser les parties-prenantes de l'entreprise
- ✓ Piloter l'activité, la performance et la stratégie de l'entreprise à toutes les étapes de sa vie



ATOUS MAJEURS DE LA FORMATION



- ✓ **L'action**: toutes les compétences que vous développez sont systématiquement mises en perspective et en pratique avec votre projet d'entreprise. Cette formation est ancrée dans la réalité de votre activité.
- ✓ **L'expertise et l'expérience des formateurs** : tous les intervenant(e)s sont des professionnels issus de l'entreprise ou consultant(e)s qui ont une pratique permanente de leur domaine. Vos formateurs travaillent à vos côtés, d'une manière collective et individuelle, sur vos problématiques.
- ✓ **Un accompagnement individualisé**: votre parcours de formation sera rythmé par des diagnostics, des échanges sur votre progression et des évaluations avec l'équipe de formateurs. Vous serez suivi à chaque étape.
- ✓ **La dynamique de groupe** : tout au long de la formation, vous aurez des moments d'échanges avec les autres participants issus de différents secteurs d'activité. Ils vous seront précieux pour comparer vos situations et enrichir vos points de vue.
- ✓ **Du « savoir-faire » au « développement de soi »** : certes, vous monterez en compétences dans le pilotage de votre entreprise mais vous travaillerez aussi vos qualités interpersonnelles (posture du manager, prise de parole, e-réputation...). Tout nos stagiaires passent un test de personnalité en entreprise qui leur permet d'identifier leurs lignes de force et leurs axes de progrès.
- ✓ **Un diplôme BAC+3**, reconnue par l'État, qui prouve l'engagement dans votre projet et votre capacité à mettre en œuvre un projet entrepreneurial cohérent, acceptable par le marché, finançable et durable.



Le titre « Chef d'entreprise, développeur de PME » de l'École Des Managers s'adresse à toute personne déterminée à créer, reprendre ou développer une entreprise mais qui n'a pas l'ensemble des compétences nécessaires pour le concrétiser et en assurer la pérennité.

Délais et modalités d'inscription

L'accès au parcours de formation et à la certification n'est possible qu'après un entretien avec un conseiller EMISA qui identifie le niveau d'engagement du candidat dans le processus entrepreneurial et valide la motivation ainsi que le projet professionnel.

Le parcours est formalisé sur un devis et une convention de formation remis au candidat.

À noter : Les évaluations de compétences font partie intégrante de la pédagogie et du parcours d'accompagnement.

Le candidat doit ensuite présenter un dossier de candidature complet comportant toutes les preuves relatives aux prérequis au plus tard 7 jours avant le début de la formation.

COMMENT FINANCER LA FORMATION



Les dispositifs pour financer une formation professionnelle sont nombreux :

- ✓ Les Opérateurs de Compétences (OPCO) sont des organismes agréés par l'Etat qui accompagnent par branche professionnelle les entreprises de 50 salariés maximum dans leurs besoins en formation.
- ✓ Vous être travailleur indépendant, utilisez votre CFP. En ayant cotisé à la Contribution à la Formation Professionnelle (CFP) auprès de l'URSAF ou de la Sécurité Sociale des Indépendants, vous pouvez bénéficier d'une aide pour financer votre formation.
- ✓ De la même manière l'AGEFICE, Fonds d'Assurance Formation (FAF) du commerce de l'Industrie et des Services assure le financement des formations pour les chefs d'entreprises, / dirigeants non-salariés et leurs conjoints collaborateurs ou conjoints associés de ces 3 secteurs d'activités.

EMISA CCI Bayonne Pays Basque vous accompagne et vous conseille dans votre recherche de financement.

PUBLIC ET CONDITIONS D'ADMISSION



Cible

Tout repreneur ou développeur d'entreprise qui souhaite consolider ses compétences en stratégie, en gestion et finance et en management.

- Chef(fe) d'entreprise
- Manager(euse) d'unité opérationnel
- Repreneur(euse) d'entreprise familiale
- Créateur(trice) d'entreprise ayant enregistré son entreprise et pouvant justifier d'un numéro SIREN

Prérequis

Être déjà chef d'entreprise

ou

Avoir un projet de reprise d'entreprise avec une cible identifiée

ou

Être un nouveau chef d'entreprise (immatriculation récente)

LIVRABLES

- ✓ Un business model
- ✓ Un business plan
- ✓ Des outils de pilotage adaptés et nécessaires à la réussite d'un projet entrepreneurial avec des indicateurs clés de performance
- ✓ Des plans opérationnels construits utiles tout au long de la vie de l'entreprise
- ✓ Une certification en analyse financière : Certificat de Compétences en Entreprise (CCE – Contribuer à la gestion de l'entreprise) en fonction des résultats obtenus lors de l'évaluation



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Une formation-action.

Des formateurs-intervenants professionnels qui permettent une montée en compétences collective mais aussi un accompagnement individualisé tout au long de la formation.

Une formation qui se déroule dans les locaux d'EMISA CCI Bayonne Pays basque.

En complément, des journées thématiques sont régulièrement proposées (IA, Réseaux sociaux, prise de parole en public...).

Consultants formateurs experts dans les domaines de la finance, la gestion, la stratégie d'entreprise, le marketing et la communication, la performance commerciale, les ressources humaines, le développement personnel, le droit social, préalablement sélectionnés par EMISA CCI Bayone Pays Basque.

DURÉE ET RYTHME

Executif et Apprentissage : 392,5 heures (56 jours – à raison de deux jours par semaine toutes les deux ou trois semaines)

RÉFÉRENTIEL

		Heures	Jours
BLOC A - CONSTRUIRE UN PROJET ENTREPRENEURIAL DANS UN MONDE COMPLEXE ET EN MUTATION		157,5 h	22,5 j
	Journée d'introduction	7	1
Module 1	A-1. L'évaluation du contexte du projet entrepreneurial, de son écosystème et de sa position sur son marché	35 h	5 j
	La qualification des attentes et besoins des clients L'évaluation des potentiels de développement L'identification des tendances du marché, de ses menaces, risques et opportunités La prise en compte des ressources disponibles du porteur de projet et de l'entreprise, le cas échéant (compétences, réseau...) L'identification des facteurs d'incertitude La détermination des forces et faiblesses de l'entreprise Gestion de projet		
Module 2	A-2. L'élaboration de la stratégie générale du projet entrepreneurial // détermination du Business Model	7 h	1 j
	La fixation d'objectifs à moyen et long terme en fonction de l'analyse du contexte L'allocation des ressources nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie		
Module 3	A-3. L'élaboration d'un modèle d'affaires cible pour le projet entrepreneurial	7 h	1 j
	BUSINESS PLAN (méthodologie) Élaboration		
Module 4	A-4. Déclinaison de la stratégie en plans opérationnels	28 h	4 j
	Le choix du cadre juridique le plus adapté pour le développement du projet (+ contrats + CGV) La définition des processus d'achat, de production, de marketing, de commercialisation et du fonctionnement général de l'entreprise, dans le respect des engagements RSE L'évaluation des ressources humaines, techniques et financières à mobiliser, selon une approche bénéfique/coût. // Business Plan		
Module CCE Analyse financière	SUPP. Contribuer à la gestion d'entreprises	35 h	5 j
	Bilan Compte résultat Seuil de rentabilité//ratios Tableaux de bord (Analyse financière) Identification et estimation des coûts générés par l'activité de l'entreprise et ses besoins de financement		
Module 5 Diagnostic	A-5. L'établissement des budgets prévisionnels du projet entrepreneurial	14 h	2 j
	L'identification et estimation des coûts générés par l'activité de l'entreprise et ses besoins de financement L'identification et estimation des ressources financières potentielles et avérées du projet entrepreneurial La consultation d'experts en matière de financement L'évaluation des modes de financement adaptés aux contexte et objectifs du projet entrepreneurial		
Module 6 Diagnostic	A-6. La recherche des financements et partenaires nécessaires à la réalisation du projet entrepreneurial	10,5 h	1,5 j
	L'identification des partenaires financiers potentiels La sollicitation de partenaires financiers potentiels, dans le cadre d'entretiens de présentation et d'argumentation du projet entrepreneurial		
Closing	Récapitulatif / formalisation acquis		
Visites entreprise	Visites d'entreprises et auto-diagnostic Présentation de l'entreprise et de son marché + Présentation du Business Model + Business Plan global		

		Heures	Jours
BLOC B - CHOISIR ET MANAGER LES PARTIES PRENANTES DE L'ENTREPRISE EN MODE 3.0		58 h	8,3 j
Module 7	A-7. Le choix des équipes internes et partenaires de l'entreprise	14 h	2 j
	<p>La quantification et qualification des besoins en compétences de l'entreprise</p> <p>Le recrutement (ou participation au recrutement) de nouveaux collaborateurs en relation avec le service RH et/ou une agence spécialisée, le cas échéant</p> <p>L'identification des dispositions répondant au besoin d'intégration de nouveaux collaborateurs</p> <p>La définition d'une politique RH RSE (inclusivité, fidélisation et attraction marque employeur, bénéfices d'une acculturation RSE)</p>		
Module 8	A-8. La gestion opérationnelle des équipes de l'entreprise en application de la législation et de la réglementation en vigueur	7 h	1 j
	<p>La conduite des entretiens annuels et d'évaluation des collaborateurs</p> <p>Décider de se séparer d'un collaborateur/trice ou d'un prestataire</p> <p>Gestion complexe et déstabilisante avec des parties prenantes</p> <p>Gérer son temps, ses priorités et son stress</p>		
Module 9	A-9. La mise en place de techniques managériales et relationnelles favorisant l'attractivité de l'entreprise et la fidélisation des collaborateurs	35 h	5 j
	<p>Les fondamentaux du management</p> <p>Outils et posture du manager : affirmation de son leadership (méthode Disc)</p> <p>Les savoir-faire du manager : fidélisation, management intergénérationnel</p> <p>Manager par le sens (storytelling RH, la prise en compte des attentes et des besoins de chaque collaborateur)</p> <p>DROIT DU TRAVAIL Gestion du personnel et des contentieux - Gestion sociale et administrative</p> <p>Récapitulatif / formalisation acquis</p>		
Évaluation	Stratégie RH : Livret RH Plan de Recrutement, projet managérial de l'entreprise, processus pilotage de l'entreprise	2 h	0.29 j

		Heures	Jours
BLOC C - PILOTER L'ACTIVITÉ LA PERFORMANCE. LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE ET SA MISE EN PLACE OPÉRATIONNELLE		177 h	25,2 j
Module 10	SUPP. Communication et digital	42 h	6 j
	Sensibilisation SEO/SEA Site internet IA de la sensibilisation à la personnalisation Communication numérique (réseaux sociaux) E-reputation et art du pitch Système d'Information (Outils de gestion commerciales , CRG , facturation électronique , logiciels de caisse, décisionnel ...)		
Module 11	A-11. Le pilotage de la performance de l'entreprise	28 h	4 j
	La fixation d'indicateurs adaptés au pilotage de l'entreprise (de résultats, d'impact, de performance...) La fixation d'objectifs financiers et extra-financiers Le contrôle et suivi des budgets		
Module 12	A-12. Le pilotage de la stratégie générale de l'entreprise (Tableau de bord)	21 h	3 j
	L'observation de l'environnement et du contexte L'évaluation de la méthode d'évaluation prévue de la stratégie générale La prise en compte des intérêts et des enjeux pour l'entreprise et pour les collaborateurs L'identification des facteurs de risque et d'incertitude L'évaluation du choix des décisions à prendre		
Module 13	A-13. Gestion des actions associées à l'évolution et au développement de l'activité de l'entreprise (commerce, gestion, RSE et humain)	21 h	3 j
	Identification des priorités, des opportunités et des facteurs d'incertitude et de mutation Evaluation de la répartition des ressources nécessaires à la mise en place du projet Fixation d'objectifs quantitatifs et qualitatifs		
Module 14	A-14. Le pilotage des stratégies et des processus opérationnels de l'entreprise	49 h	7 j
	RSE : Sensibilisation à l'impact numérique / comment réduire son empreinte carbone La prise en compte des ressources disponibles + la fixation des objectifs La qualification des besoins et des attentes des clients L'identification des tendances du marché, de ses menaces, risques et de ses opportunités Plan opérationnel marketing Plan opérationnel commercial		
Closing	Récapitulatif / formalisation acquis		
	SUPP. Accompagnement personnalisé (à multiplier par le nombre d'apprenants)	14 h	2 j
	Gestion finance Stratégie PerformanSe Test 2		
Évaluation	ÉVALUATION GLOBALE	2 h	0,2 j
TOTAL FORMATION		392,5 h	56 j

CONTENU DE LA FORMATION



BLOC A – CONSTRUIRE UN PROJET ENTREPRENEURIAL DANS UN MONDE COMPLEXE ET EN MUTATION

1/ L'évaluation du contexte du projet entrepreneurial, de son écosystème et de sa position sur son marché

Compétences :

- Analyser le contexte concurrentiel et l'environnement du projet de création, de reprise ou de transformation, afin de clarifier le projet entrepreneurial visé et d'exprimer sa vision et la raison d'être de la future entreprise.
- Réaliser le diagnostic interne de l'entreprise, le cas échéant, en analysant les données permettant l'évaluation de ses moyens financiers, techniques et humains, ainsi que l'identification de ses domaines d'activités stratégiques, afin de qualifier ses forces et ses faiblesses.

Thèmes traités :

- La qualification des attentes et besoins des clients.
- L'évaluation des potentiels de développement.
- L'identification des tendances du marché, de ses menaces, risques et opportunités.
- La prise en compte des ressources disponibles du porteur de projet et de l'entreprise, le cas échéant (compétences, réseau...).
- L'identification des facteurs d'incertitude.
- La détermination des forces et faiblesses de l'entreprise.

2/ L'élaboration de la stratégie générale du projet entrepreneurial

Compétences :

- Concevoir la stratégie générale du projet de transformation alignée avec la raison d'être et sa vision personnelle de l'entreprise, afin de concilier les objectifs économiques, financiers et extra-financiers, à moyen et long terme, garantissant la pérennité de l'entreprise et idéalement un modèle durable.

Thèmes traités :

- La fixation d'objectifs à moyen et long terme en fonction de l'analyse du contexte.
- L'allocation des ressources nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie.

3/ L'élaboration d'un modèle d'affaires cible pour le projet entrepreneurial

Compétences :

- Définir ou redéfinir les offres, leurs propositions de valeur et leurs cibles ainsi que les flux de revenus du projet entrepreneurial de transformation, idéalement, dans une démarche de co-construction avec les parties-prenantes, afin de déterminer un positionnement différenciant et en cohérence avec sa « raison d'être ».
- Construire ou reconstruire un modèle d'affaires (business model) différenciant et viable pour le projet de transformation, en tenant compte des retours de l'étude de marché, de ses ressources, de son environnement, de la stratégie générale du projet d'entreprise, de la concurrence et de ses objectifs, afin de clarifier et de valider le projet entrepreneurial.

Thèmes traités :

- La réalisation d'une étude de marché.
- La clarification des offres, de leurs propositions de valeur et leurs cibles.
- La définition du positionnement des offres.
- La formalisation du modèle d'affaires du projet entrepreneurial.

4/ Déclinaison de la stratégie en plans opérationnels

Compétences :

- Réfléchir ou repenser afin de choisir la forme d'existence juridique de l'entreprise, en veillant à analyser les différentes options de statuts juridiques et à évaluer leurs avantages et inconvénients respectifs en matière de responsabilité, de capital social et de fiscalité, afin de sécuriser et d'optimiser les conditions de son existence actuelle, de sa création ou reprise.
- Construire ou reconstruire les stratégies opérationnelles du projet de transformation (ou de l'entreprise dans le cas d'une reprise) sur les plans de la production, de l'organisation interne de l'entreprise, du marketing, de la commercialisation et de la communication, afin d'orienter et de cadrer le lancement ou la continuité, le cas échéant, de son activité, en cohérence avec son modèle d'affaires, sa raison d'être et ses engagements RSE.



Thèmes traités :

- Le choix du cadre juridique le plus adapté pour le développement du projet.
- La définition des processus de production, de marketing, de commercialisation et du fonctionnement général de l'entreprise, dans le respect des engagements RSE de l'entreprise.
- L'évaluation des ressources humaines, techniques et financières à mobiliser, selon une approche bénéfice/coût.

SUPP. CCE « Contribuer à la gestion d'entreprises » - Certificat de Compétences en Entreprise :

- Etablir et lire un bilan.
- Analyser un compte de résultat.
- Définir un seuil de rentabilité et analyser les ratios associés.
- Tableaux de bord pour une analyse financière.
- Identification et estimation des coûts générés par l'activité de l'entreprise. et ses besoins de financement.

5/ L'établissement des budgets prévisionnels du projet entrepreneurial

Compétences :

- Etablir et ajuster les états financiers prévisionnels triennaux du projet de transformation, en produisant l'estimation réaliste et progressive de ses ressources financières et de ses coûts de fonctionnement et d'investissement, en tenant compte du profil des financeurs ciblés, afin de maîtriser l'évolution de la rentabilité et la viabilité financières de l'entreprise.
- Choisir les modes de financement les plus pertinents au regard des besoins de l'entreprise, en veillant à sélectionner les professionnels internes et/ou externes auprès desquels prendre conseil pour trouver des solutions adaptées aux problèmes pouvant se poser, afin d'évaluer les avantages et risques de chaque mode de financement, dont les sources de financement complémentaires.

Thèmes traités :

- L'identification et estimation des coûts générés par l'activité de l'entreprise et ses besoins de financement.
- L'identification et estimation des ressources financières potentielles et avérées du projet entrepreneurial.

- 
- La consultation d'experts en matière de financement.
 - L'évaluation des modes de financement adaptés aux contexte et objectifs du projet entrepreneurial.

6/ La recherche des financements et partenaires nécessaires à la réalisation du projet entrepreneurial

Compétences :

- Présenter le projet de transformation sous la forme d'un business plan, en tenant compte de la nécessité d'avoir une approche systémique de ce document de communication, notamment à des fins de pilotage, afin de proposer une vision claire, précise et détaillée de son projet entrepreneurial aux partenaires potentiels pour les convaincre de s'y engager.

Thèmes traités :

- L'identification des partenaires financiers potentiels.
- La sollicitation de partenaires financiers potentiels, dans le cadre d'entretiens de présentation et d'argumentation du projet entrepreneurial.

BLOC B – CHOISIR ET MANAGER LES PARTIES PRENANTES DE L'ENTREPRISE EN MODE 3.0

7/ Le choix des équipes internes et partenaires de l'entreprise

Compétences :

- Formuler une stratégie de recrutement inclusive et d'association de partenaires adaptés aux besoins en compétences de l'entreprise, afin de disposer des talents nécessaires à son activité tout en favorisant un accès égalitaire à l'emploi, notamment pour les personnes en situation de handicap, excluant toute forme de discrimination au sens législatif.
- Mettre en place des parcours personnalisés d'accueil et d'intégration adaptés à chaque nouveau collaborateur, afin de faciliter leur insertion dans leur nouveau cadre de travail et de garantir accessibilité et autonomie pour les professionnels en situation de handicap.



Thèmes traités :

- La quantification et qualification des besoins en compétences de l'entreprise.
- La définition d'une politique inclusive de sélection et d'intégration de nouveaux collaborateurs, alignée avec les orientations RSE de l'entreprise.
- Le recrutement (ou participation au recrutement) de nouveaux collaborateurs en relation avec le service RH et/ou une agence spécialisée, le cas échéant.
- L'identification des dispositions répondant au besoin d'intégration de nouveaux collaborateurs.

8/ La gestion opérationnelle des équipes de l'entreprise en application de la législation et de la réglementation en vigueur

Compétences :

- Assurer des pratiques managériales adaptées à ses collaborateurs favorisant l'équité et la qualité de vie au travail, notamment dans le cadre d'entretiens annuels et d'évaluation, afin de développer leur montée en compétences et d'entretenir un environnement renforçant leur épanouissement et leur engagement.
- Prendre la décision de se séparer d'un collaborateur / d'un prestataire, afin de ne pas perturber le fonctionnement organisationnel de l'entreprise, voire de gagner en efficacité au regard des besoins et des ressources de l'entreprise.
- Superviser la mise en œuvre de l'ensemble des procédures de gestion sociale et administrative du personnel et des partenaires (sous-traitants, co-traitants...), afin d'allier les intérêts de l'entreprises et des collaborateurs, dans le respect des règles et des obligations légales en vigueur.
- Gérer une situation complexe et déstabilisante avec les parties prenantes de l'entreprise, en fonction des enjeux et intérêts pour l'entreprise, de ceux des équipes, et dans la conformité des procédures à suivre avec, si nécessaire, l'aide d'un spécialiste, afin de ne pas perturber le fonctionnement et l'activité de l'entreprise.

Thèmes traités :

- La conduite des entretiens annuels et d'évaluation des collaborateurs.
- La gestion des parcours des collaborateurs au sein de l'entreprise.
- L'identification des facteurs pouvant influencer les conditions de vie au travail et du fonctionnement de l'entreprise.
- La prise en compte des intérêts de l'entreprise et ceux des collaborateurs.
- Le suivi des processus associés à la gestion sociale et administrative des collaborateurs.

9/ La mise en place de techniques managériales et relationnelles favorisant l'attractivité de l'entreprise et la fidélisation des collaborateurs

Compétences

- Identifier ses valeurs et ses traits de personnalité afin de déterminer le leadership souhaitable permettant de contribuer à soutenir la motivation et l'implication des salariés et plus globalement, donner du sens à la stratégie de l'entreprise.
- Faciliter le travail de chacun, les échanges entre pairs et toutes autres actions permettant de favoriser, entre autres, l'apprentissage informel et l'automatisation des process, afin de fluidifier l'organisation de l'entreprise et de concourir à l'atteinte des objectifs et à l'augmentation de l'efficacité opérationnelle.
- Mettre en place des actions de communication et d'accompagnement, permettant le travail collaboratif et coopératif, la prise d'initiatives individuelles et collectives, en vue de renforcer l'engagement salarial, l'implication, l'épanouissement, l'acquisition et le développement des compétences de chacun, afin de fidéliser les collaborateurs et de renforcer l'attractivité de l'entreprise.

Thèmes traités

- Identification de ses propres forces et faiblesses.
- Identification de son style de leadership.
- Détermination d'éléments pouvant influencer la motivation et l'engagement des équipes.
- Prise en compte des attentes et des besoins de chaque collaborateur.

BLOC C – PILOTER L'ACTIVITÉ, LA PERFORMANCE, LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE ET SA MISE EN PLACE OPÉRATIONNELLE

10/ SUPP. Communication et digital

- Sensibilisation au fonctionnement d'un site internet et à l'optimisation SEO/SEA
- Intelligence Artificielle : de la sensibilisation à la création de son assistant personnel IA
- Communication sur les réseaux sociaux
- E-réputation et art du pitch
- Système d'information : outils de gestion commerciale, CRG, facturation électronique, logiciels de caisse

11/ Le pilotage de la performance de l'entreprise

Compétences :

- Mettre en place des indicateurs adaptés au pilotage de la performance de l'entreprise afin de collecter des informations et de décider des actions correctives, le cas échéant, pour faire évoluer les stratégies opérationnelles et/ou la stratégie générale de l'entreprise.
- Contrôler régulièrement sa trésorerie afin d'anticiper ses besoins financiers à court terme et de décider des actions à mettre en œuvre.
- Valider les prévisions financières et les budgets, en cohérence avec la stratégie de l'entreprise, afin d'atteindre les objectifs visés.

Thèmes traités :

- La fixation d'indicateurs adaptés au pilotage de l'entreprise de résultats, d'impact et de performance.
- La fixation d'objectifs financiers et extra-financiers.
- Le contrôle et suivi des budgets.

12/ Le pilotage de la stratégie générale de l'entreprise

Compétences :

- Évaluer l'ensemble des stratégies opérationnelles internes et externes et les différents processus opérationnels définis, en veillant à la bonne gestion des ressources disponibles et du respect de la réglementation en vigueur, afin de s'assurer que les actions menées par les collaborateurs sont en phase avec les objectifs commerciaux, financiers, sociaux et sociétaux (respect de la RSE).
- Décider de la réorientation ou de la conservation de la stratégie générale de l'entreprise, en s'appuyant sur les parties-prenantes, les évolutions du contexte, les résultats des stratégies opérationnelles et les résultats de la performance de l'entreprise afin de maintenir, voire renforcer, la performance de l'entreprise et son positionnement sur le marché.
- Communiquer auprès des associés / actionnaires en tenant compte des règles en vigueur et des volontés de chacun afin de les informer des décisions à prendre pour l'entreprise ou des informations à partager, selon la méthode et la récurrence la plus appropriée.

Thèmes traités :

- Observation de l'environnement et du contexte.
- Évaluation de la méthode d'évaluation de la stratégie générale.
- Prise en compte des intérêts et des enjeux pour l'entreprise et pour les collaborateurs.
- L'identification des facteurs de risque et d'incertitude.
- Évaluation du choix des décisions à prendre, le cas échéant.

13/ La gestion des actions associées à l'évolution et au développement de l'activité de l'entreprise (commerce, gestion, RSE et humain)

Compétences :

- Décider des projets à mettre en place, en allouant les ressources nécessaires, afin de répondre aux nouveaux enjeux et contribuer à l'évolution de l'entreprise et au développement de son activité.
- Mesurer régulièrement l'atteinte des objectifs, en fonction des projets de l'entreprise et à partir des indicateurs de performance sélectionnés, afin de mettre en place les actions correctives en cas d'écarts significatifs.



Thèmes traités :

- Identification des priorités, des opportunités et des facteurs d'incertitude et de mutation.
- Evaluation de la répartition des ressources nécessaires à la mise en place des projets.
- Fixation d'objectifs.

14/ Le pilotage des stratégies et des processus opérationnels de l'entreprise

Compétences :

- Evaluer l'ensemble des stratégies opérationnelles internes et externes et les différents processus opérationnels définis, en veillant à la bonne gestion des ressources disponibles et du respect de la réglementation en vigueur, afin de s'assurer que les actions menées par les collaborateurs sont en phase avec les objectifs commerciaux, financiers, sociaux et sociétaux (respect de la RSE).
- Réinterroger régulièrement les stratégies opérationnelles en fonction des résultats obtenus et des évolutions rapides du contexte (attentes des clients, évolutions techniques ou technologiques...), afin de les adapter, le cas échéant, en vue d'optimiser la performance globale, et notamment commerciale, de l'entreprise.

Thèmes traités :

- Prise en compte des ressources disponibles.
- Fixation d'objectifs.
- Qualification des besoins et des attentes des clients.
- Identification des tendances du marché, de ses menaces, risques et de ses opportunités.

15/ SUPP. Ateliers personnalisés avec un intervenant

- Gestion/finance
- Stratégie

DISPOSITIF DE CERTIFICATION

Bloc A : Les candidats doivent, individuellement, produire à l'écrit et présenter oralement un business model et business plan rédigés présentant l'ensemble du projet entrepreneurial.

Bloc B : Les candidats doivent, individuellement, produire à l'écrit et présenter oralement le plan de recrutement, le projet managérial de l'entreprise et le processus de pilotage.

Évaluation globale : Les candidats doivent, individuellement, produire à l'écrit et présenter oralement la globalité du projet entrepreneurial (Business Plan, Business Model, projet managérial et plans opérationnels).

Certificateur :  date d'enregistrement : 31/05/2023

Taux de réussite : 80% (de 2017 à 2023)

Équivalences

Titre officiel enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP 37663) Niveau 6 (bac+3) "Chef d'entreprise, développeur de PME"

Suites de parcours

Titres RNCP de niveau 7 dans le management/gestion/stratégie

TARIF

10 900€ - Possibilité d'échéances en financement sur fonds propres.

L'étincelle de votre avenir !



SE FORMER
pour
RENFORCER
ses compétences

EMISA - CCI Bayonne Pays Basque
50/51 Allées Marines - 64100 Bayonne
05 59 46 58 03 - emisa@bayonne.cci.fr
www.emisa.fr