

Module 1 : Ressources Humaines et Droit - 7 jours

SESSION 1 : GESTION DU TEMPS - 1 jour

SESSION 2 : LE DIRIGEANT DE LA PME PMI DRH DE SON ENTREPRISE - 2 jours

I- Le cadre juridique : Les obligations légales du chef d'entreprise

II- Le recrutement des salariés

III- La rémunération des salariés

IV- La gestion des emplois et des compétences

V- La formation professionnelle continue

VI- Les instances de représentation des salariés

SESSION 3 : MANAGEMENT SOCIALEMENT RESPONSABLE ET MANAGEMENT INTERGENERATIONNEL - 2 jours

COMPRENDRE LA DIVERSITE

DYNAMIQUE D'EQUIPE ET DIVERSITE

LES FILTRES DE LA DIVERSITE

MANAGEMENT ET RELIGION

MANAGEMENT ET GENERATION

DYNAMIQUE D'EQUIPE ET GENERATION

LA FRANCE VIEILLIT MAIS ELLE NE VEUT PAS LE VOIR !

LES COMPETENCES CLES DU MANAGER INTEGRANT

SESSION 4 : DROIT - 2 jours

Module 1 : Environnement juridique de l'entreprise

Module 2 : Anticiper les défaillances des entreprises

Module 2 : Finance - 5 jours

L'analyse financière d'un compte de résultat

SESSION 5 : e learning - 3 parcours « Finance pour non financiers » - équivalent 15h

accès illimité pendant 1 an

PARCOURS 1 « Les fondamentaux de la gestion »

PARCOURS 2 « Les bases de l'analyse financière »

PARCOURS 3 « Analyse des coûts et prise de décisions »

SESSION 6 : COMPRENDRE ET MAITRISER LES COÛTS ET LES LEVIERS FINANCIERS - 3 jours

L'utilisation de l'information comptable au service de la gestion

Les principes de base de la comptabilité

L'analyse des coûts en interne

L'analyse du bilan et l'anticipation des besoins de financement

Le bilan synthétique et les retraitements

L'analyse de la solvabilité

L'anticipation des besoins et les choix de financement à moyen terme

Gestion budgétaire, construction d'un business plan et valorisation

Comment parvenir à une bonne cohérence dans la planification des objectifs

Comment monter un business plan complet associant des activités diverses mais liées

L'optimisation de la valeur à long terme d'une entreprise

Module 3 Marketing/Commercial/

Développement international - 6 jours

SESSION 7 : LE MARKETING OPERATIONNEL POUR LE DIRIGEANT - 1 jour

Les fondamentaux du Marketing

Le positionnement de marque (et d'entreprise)

Le plan marketing

L'innovation

La politique et les moyens de communication

Indicateurs clés et outils de mesure de performance

SESSION 8 : L'UTILISATION DU WEB DANS LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - 1 jour

Chiffres clés et tendances du marché

Boutique en ligne, marketplace et distribution multicanale

Digital marketing et acquisition de trafic

Intégrer les réseaux sociaux dans une stratégie marketing

SESSION 9 : LE PLAN D'ACTION COMMERCIAL - 1 jour

SESSION 10 : DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL/EXPORT - 3 jours

Comment sélectionner le marché plus adéquat pour chaque produit ?

Les réseaux de distribution dans le commerce international. Comment choisir le plus adapté ?

Le contrat d'agence et de distribution.

Comment gérer de manière efficace la prospection téléphonique internationale?

Comment préparer une négociation internationale ?

Moyens de paiement à l'international.

Les Documents dans le Commerce International.

Les moyens de transport à l'international

Les droits de douane et les barrières techniques.

Comment tirer profit d'un salon international ?

Module 4 Stratégie et Entrepreneuriat - 7 jours

SESSION 11 : ETABLIR UN BON DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DE SON ENTREPRISE - 2 jours

L'environnement économique, sociétal et réglementaire en France

L'évolution actuelle des acteurs et des grands équilibres économiques

L'élaboration d'un bon diagnostic

Qu'est-ce qu'une bonne organisation

Comment optimiser son organisation ? Cas pratique

Business Game : simulation de stratégie et de gestion

SESSION 12 : MISE EN OEUVRE DU PLAN STRATEGIQUE ET BUSINESS GAME - 3 jours

La mise en place de tableaux de bord pour piloter son activité

Qu'est-ce qu'un tableau de bord ?

Les niveaux de réalisation d'un objectif dans l'entreprise :

Enchaînement et construction des tableaux de bord :

Les leviers de performance dans l'organisation de l'entreprise

SESSION 13 : ENTREPRENEURIAT - 2 jours

Les étapes de la création

Les étapes d'une reprise d'entreprise

Focus sur l'ingénierie financière et sur les relations investisseurs

Les dispositifs d'accompagnement

Programme BADGE TOP Manager PME

Module 5 Développement personnel - 4 jours

SESSION 14 : A L'EPREUVE DU MBTI :

ENTRER EN RELATION, MANAGER ET DECIDER AVEC SOUPLESSE - 2 jours

Mon type de personnalité et mes qualités relationnelles

Comprendre la notion de personnalité et son impact sur le style relationnel et le management d'une entreprise

Exploration de son type psychologique à l'aide d'un questionnaire, de jeux pédagogiques et d'apports théoriques

Mon type de personnalité, mon style managérial et mon mode de résolution de problèmes

Etude de cas pour apprendre à construire une cartographie compétence/motivation de chacun de mes collaborateurs

Le management situationnel : les 4 types de management et le manager adaptatif

Reconnaître son style de management naturel grâce au MBTI et à ses expériences vécues

SESSION 15 : MANAGER COACH, LA PUISSANCE DU COLLECTIF - 2 jours

La puissance du collectif

« Un beau truc »

« Au service du collectif - soutenir et responsabiliser »

« Leadership et pouvoir partagé »

« Objectifs - Buts - Finalité »

« Distinguer erreur et faute »

- « L'alchimie du groupe »
- La puissance du manager coach
- « Reconnaître »
- « Soutenir dans les moments difficiles »
- « Pression d'enjeu - Tension de jeu »
- « Lever les freins psychologiques »
- « Le plus beau jour »