

Management et gestion d'entreprises

# ORGANISER ET MANAGER SON ENTREPRISE

## OBJECTIFS

Intégrer son rôle de manager. Développer ses techniques de pilotage des hommes et des équipes..

## VOUS ÊTES CONCERNÉS

Cadres, dirigeants d'entreprises, créateurs et repreneurs d'entreprises

## VOTRE INTERVENANT

Consultant en ressources humaines et développement

## NOTRE APPROCHE

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges entre l'animateur et les participants.

## POUR ALLER PLUS LOIN

Un support de cours sera remis à chaque participant. D'autres formations vous sont également proposées dans le cadre du cycle Management et Gestion d'entreprise ainsi que par la Direction Formation Continue de la CCI Seine-et-Marne.

## LE PROGRAMME

### MANAGER : UN MÉTIER

- Comprendre les principes de motivation en entreprise
- Définir son rôle et celui de ses collaborateurs
- Les politiques sociales et les règles fondamentales du manager

### MANAGER : LES RELATIONS

- Les phénomènes de distorsion de la communication et ses conséquences
- Connaître les clés du développement de la motivation

### MANAGER : L'ACTION

- Transmettre des règles, les faire respecter
- Déléguer quoi, à qui et comment

### MANAGER : L'ORGANISATION

- Définir les priorités et s'y tenir
- Identifier des indicateurs de valorisation des résultats

Éligible  
au DIF

## DURÉE

1 jour  
de 9h00 à 17h30

## TARIF

250 € net/stagiaire  
Déjeuner non compris

## SESSION 2010

15 octobre  
à Marne-la-Vallée

## RÉFÉRENCE

MGE01

## INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

Eva Cambournac - [eva.cambournac@seineetmarne.cci.fr](mailto:eva.cambournac@seineetmarne.cci.fr) - Tél. : 01 64 52 69 39  
Plan d'accès sur [www.seineetmarne.cci.fr](http://www.seineetmarne.cci.fr)

## Management et gestion d'entreprises

# ANALYSER LE BILAN D'UNE ENTREPRISE

### OBJECTIFS

Pouvoir, à partir de la lecture du bilan et du compte de résultat analyser la situation économique et financière d'une entreprise.

### VOUS ÊTES CONCERNÉS

Cadres, dirigeants d'entreprises, créateurs et repreneurs d'entreprises

### VOTRE INTERVENANT

Expert comptable-formateur intervenant de façon régulière auprès des créateurs et dirigeants d'entreprises

### NOTRE APPROCHE

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges entre l'animateur et les participants.

### POUR ALLER PLUS LOIN

Un support de cours sera remis à chaque participant. D'autres formations vous sont également proposées dans le cadre du cycle Management et Gestion d'entreprise ainsi que par la Direction Formation Continue de la CCI Seine-et-Marne.

### LE PROGRAMME

#### RAPPEL DES PRINCIPES COMPTABLES

- Débit
- Crédit
- Produits
- Charges

#### LES FINALITÉS DE L'ANALYSE FINANCIÈRE

#### L'ANALYSE DE L'EXPLOITATION

- Le compte de Résultat,
- Les Soldes Intermédiaires de Gestion

#### L'ANALYSE DU BILAN :

- Actif
- Passif
- Le Fonds de Roulement
- Le Besoin en Fonds de Roulement
- Le tableau Emplois/Ressources

#### LES RATIOS SIGNIFICATIFS CAS PRATIQUE

Éligible  
au DIF

#### DURÉE

1 jour  
de 9h00 à 17h30

#### TARIF

250 € net/stagiaire  
Déjeuner  
non compris

#### SESSION 2010

8 juillet - 14 décembre  
à Marne-la-Vallée

#### RÉFÉRENCE

MGE02

#### INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

Eva Cambournac - [eva.cambournac@seineetmarne.cci.fr](mailto:eva.cambournac@seineetmarne.cci.fr) - Tél. : 01 64 52 69 39  
Plan d'accès sur [www.seineetmarne.cci.fr](http://www.seineetmarne.cci.fr)

Management et gestion d'entreprises

# ARGUMENTER, CONVAINCRE ET CONCLURE UNE VENTE

## OBJECTIFS

Développer son chiffre d'affaires par la maîtrise des techniques de vente

## VOUS ÊTES CONCERNÉS

Cadres, dirigeants d'entreprises, créateurs, repreneurs

## VOTRE INTERVENANT

Consultant en développement commercial.

## NOTRE APPROCHE

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges entre l'animateur et les participants.

## POUR ALLER PLUS LOIN

Un support de cours sera remis à chaque participant. D'autres formations vous sont également proposées dans le cadre du cycle Management et Gestion d'entreprise ainsi que par la Direction Formation Continue de la CCI Seine-et-Marne.

## LE PROGRAMME

### LA PRÉPARATION

- Collecte des informations
- Fixation des objectifs

### LA PRÉSENTATION

- Instaurer la confiance,
- Le contenu de la présentation

### LA DÉCOUVERTE DES BESOINS

- Qu'est-ce qu'un besoin ?
- Pourquoi et comment le découvrir
- Les motivations d'achat

### L'ARGUMENTATION

- Qu'est-ce qu'un argument ?
- Les objections et leur traitement

### LA CONCLUSION

- L'atteinte des objectifs
- L'accord du client et la formalisation

**LA DÉCOMPRESSION :** établir un nouvel équilibre

### LE SUIVI : L'APRÈS-VENTE

Éligible  
au DIF

## DURÉE

1 jour  
de 9h00 à 17h30

## TARIF

250 € net/stagiaire  
Déjeuner  
non compris

## SESSION 2010

19 novembre  
à Marne-la-Vallée

## RÉFÉRENCE

MGE04

## INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

Eva Cambournac - [eva.cambournac@seineetmarne.cci.fr](mailto:eva.cambournac@seineetmarne.cci.fr) - Tél. : 01 64 52 69 39  
Plan d'accès sur [www.seineetmarne.cci.fr](http://www.seineetmarne.cci.fr)

# LE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

## OBJECTIFS

Transmettre des outils de diagnostic et d'analyse pour définir et formaliser la stratégie à moyen terme de l'entreprise

## VOUS ÊTES CONCERNÉS

Cadres, dirigeants d'entreprises, créateurs, repreneurs

## VOTRE INTERVENANT

Consultant en stratégie et développement commercial, familier des problématiques des petites entreprises

## NOTRE APPROCHE

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges entre l'animateur et les participants.

## POUR ALLER PLUS LOIN

Un support de cours sera remis à chaque participant. D'autres formations vous sont également proposées dans le cadre du cycle Management et Gestion d'entreprise ainsi que par la Direction Formation Continue de la CCI Seine-et-Marne.

## LE PROGRAMME

### LA NÉCESSITÉ ET L'UTILITÉ D'UNE APPROCHE STRATÉGIQUE

Établir le diagnostic de l'entreprise

### L'APPROCHE DU OU DES MÉTIERS, LEURS FACTEURS DE SUCCÈS

#### CERNER LES SEGMENTS STRATÉGIQUES :

- CA
- Marge
- Clients
- Concurrents
- Environnement

### ANALYSE DES RISQUES ET OPPORTUNITÉS DES MARCHÉS ET DE L'ENVIRONNEMENT

#### ANALYSE DES POTENTIELS INTERNES :

Les potentiels à renforcer prioritairement et axes de progrès à engager

### EVALUER LE PORTEFEUILLE D'ACTIVITÉS ET SA CONSOLIDATION

#### DÉFINIR UNE STRATÉGIE DE MARCHÉ

- Stratégies de DIVERSIFICATION / RECENTRAGE, RENFORCEMENT / ABANDON
- Faire évoluer les métiers de l'entreprise ; produits, clients...
- Choix d'une stratégie concurrentielle : différenciation, coûts, niche
- Recherche et choix des AVANTAGES CONCURRENTIELS pour chaque activité
- Mode de croissance interne ou externe
- Formalisation des orientations stratégiques et des objectifs

Éligible  
au DIF

#### DURÉE

1 jour  
de 9h00 à 17h30

#### TARIF

250 € net/stagiaire  
Déjeuner non compris

#### SESSION 2010

1er octobre  
à Marne-la-Vallée

#### RÉFÉRENCE

MGE05

## INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

Eva Cambournac - [eva.cambournac@seineetmarne.cci.fr](mailto:eva.cambournac@seineetmarne.cci.fr) - Tél. : 01 64 52 69 39  
Plan d'accès sur [www.seineetmarne.cci.fr](http://www.seineetmarne.cci.fr)

Management et gestion d'entreprises

# RÉUSSIR SA PROSPECTION COMMERCIALE

## OBJECTIFS

Acquérir une méthodologie de développement et de prospection commerciale.

## VOUS ÊTES CONCERNÉS

Cadres, dirigeants d'entreprises, créateurs, repreneurs

## VOTRE INTERVENANT

Consultant en développement et organisation commercial

## NOTRE APPROCHE

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges entre l'animateur et les participants.

## POUR ALLER PLUS LOIN

Un support de cours sera remis à chaque participant. D'autres formations vous sont également proposées dans le cadre du cycle Management et Gestion d'entreprise ainsi que par la Direction Formation Continue de la CCI Seine-et-Marne.

## LE PROGRAMME

### LA PROSPECTION

- Objectifs
- Techniques de la prospection

### QUEL TYPE DE PROSPECTION CHOISIR ?

- Mailing
- Phoning
- Approche directe

### LA PRÉPARATION ET LE PLAN D'ACTION :

- Déterminer la cible
- Collecter des informations

### LA MAÎTRISE DES TECHNIQUES DE COMMUNICATION AU TÉLÉPHONE :

- Les particularités du téléphone
- L'organisation et la préparation de l'argumentaire

### L'OBTENTION DU RENDEZ-VOUS :

- Les barrages
- Le premier contact

### L'ENTRETIEN PROSPECT :

- Gagner la confiance
- Argumenter et convaincre
- Les objections
- Faire face aux réticences
- Conclure

### LE SUIVI :

- Gestion de la prospection
- Mesurer des résultats

Éligible  
au DIF

### DURÉE

1 jour  
de 9h00 à 17h30

### TARIF

250 € net/stagiaire  
Déjeuner  
non compris

### SESSION 2010

17 septembre  
à Marne-la-Vallée

### RÉFÉRENCE

MGE06

## INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

Eva Cambournac - [eva.cambournac@seineetmarne.cci.fr](mailto:eva.cambournac@seineetmarne.cci.fr) - Tél. : 01 64 52 69 39  
Plan d'accès sur [www.seineetmarne.cci.fr](http://www.seineetmarne.cci.fr)