

DevCoRh

L'équilibre c'est se sentir à sa place !



Plan « Développement Commercial »

Objectifs pédagogiques :

- Développer votre chiffre d'affaires et votre rentabilité.
- Améliorer la visibilité sur l'évolution de votre activité.
- Sécuriser et pérenniser votre développement.
- Diversifier votre portefeuille client.
- Pénétrer des marchés plus rapidement.
- Optimiser les coûts et l'impact de vos opérations commerciales et marketing.

Public

Chef d'entreprise – créateurs -porteur de projet

Modalités pédagogiques

Cette action de formation se découpe en 3 étapes :

- Un temps de diagnostic en entreprise (individuel)
- Un temps de formation (séminaire collectif)
- Un temps de mise en œuvre du plan d'action en entreprise (individuel)

Programme et déroulé pédagogique : *Fiche pédagogique détaillée remise à l'inscription*

Module 1 : Définir ou formaliser une stratégie commerciale et marketing

- Construire et mettre à jour votre vision marché.
- Identifier des pistes de développement.
- Établir les fondamentaux de votre stratégie commerciale et marketing

Développement commercial & Coaching R.H.

Yasmina DAVIN Port : 06 90 82 71 06 Saint-Anne 97180
SIREN : 890 989 270- NDA : 84 380 744 838 - APE : 8559A

Module 2 : Organiser et structures vos fonctions commerciales et marketing

- Effectuer les choix structurants.
- Outiller votre fonction commerciale.
- Manager les fonctions commerciales et marketing.
- Prioriser et planifier les actions les plus porteuses.

Module 3 : Mettre en œuvre un plan d'action sur mesure

- Préparer et sécuriser la mise en œuvre des actions
- Pérenniser les actions les plus efficaces.
- Réajuster les actions pour augmenter encore leur impact.

Evaluation et certification

Attestation de compétences.

Un questionnaire de satisfaction est remis à chaque stagiaire afin de mesurer la qualité de la formation

Durée :

- 8 jours (56 heures) : en collectif
- 5 heures de consulting individuel (diagnostic en entreprise)

Dates-horaires-lieu :

- Session 2021 : Démarrage le 12 février 2021
- 8h30-12h30 et 13h30-16h30 – **Restaurant le GLIGLI route de la plage Saint-Félix 97180 sainte-anne le Gosier**

Tarifs :

- 3 890 € (financement entreprise) Co-financement OPCO
- 2 990 € (financement personnel)
- Groupe de 12 personnes maximum

Développement commercial & Coaching R.H.

Yasmina DAVIN Port : 06 90 82 71 06 Saint-Anne 97180
SIREN : 890 989 270 – NDA : 84 380 744 838 - APE : 8559A

Plan « Stratégie organisationnelle »

Objectifs pédagogiques :

- Optimiser les process : stratégie d'entreprise, stratégie commerciale, politique financière, pilotage de la performance, gestion des ressources humaines,
- Etre capable de mettre en place un plan de développement des compétences pluri annuel afin de favoriser l'évolution des compétences pour s'adapter au marché et rester compétitif
- Faire évoluer les métiers dans l'entreprise pour se diversifier
- Assurer la transmission des compétences en interne
- Valoriser la marque employeur pour recruter et fidéliser les collaborateurs (trices)
- Identifier les leviers de motivation à mobiliser

Public

Chef d'entreprise – créateurs -porteur de projet

Modalités pédagogiques

Cette action de formation se découpe en 3 étapes :

- Un temps de diagnostic en entreprise (individuel)
- Un temps de formation (séminaire collectif)
- Un temps de mise en œuvre du plan d'action en entreprise (individuel)

Programme et déroulé pédagogique : *Fiche pédagogique détaillée remise à l'inscription*

Module 1 : Mener une réflexion stratégique

- Quelle est la mission de l'entreprise (WHY) ?
- Etablir un diagnostic stratégique (SWOT)
- Définir sa stratégie

Module 2 : Définir ses objectifs et son plan d'action

- Fixer ses objectifs : Méthode SMART
- Identifier les leviers d'actions
- Estimer les moyens nécessaires à la mise en œuvre des actions à mener et leurs coûts
- Mettre en place des indicateurs de performance

Développement commercial & Coaching R.H.

Yasmina DAVIN Port : 06 90 82 71 06 Saint-Anne 97180
SIREN : 890 989 270 – NDA : 84 380 744 838 - APE : 8559A

Module 3 : Elaborer un budget

- Estimer son Chiffre d’Affaires prévisionnel
- Élaborer un Compte de résultat prévisionnel
- Préparer un tableau de trésorerie
- Suivre le budget
- Elaborer une reprévisions

Module 4 : Piloter son activité

- Sélectionner ses indicateurs de contrôle (utiles, pertinents, mesurables)
- Établir ses tableaux de bord
- Mettre en place le Reporting
- Suivre et animer la performance

Module 5 : Faire des R.H un facteur de performance

- Le cadre juridique des R.H : Droit social – Les instances représentatives
- La gestion R.H. : Les étapes clés du recrutement – la GPEC facteur de croissance – La marque employeur – les outils R.H – les entretiens obligatoires – Climat social – RPS - les bases de la rémunération
- Les dispositifs publics : aides au recrutement – aides à l'embauche d'un travailleur(se) en situation de handicap – les offres de formations Pôle-emploi (POEI(C)-AFPR)

Evaluation et certification

Attestation de compétences.

Un questionnaire de satisfaction est remis à chaque stagiaire afin de mesurer la qualité de la formation

Durée :

- 8 jours (56 heures) : en collectif
- 5 heures de consulting individuel (diagnostic en entreprise)

Dates-horaires-lieu :

- Session 2021 : Démarrage le 12 février 2021
- 8h30-12h30 et 13h30-16h30 – Restaurant le GLIGLI route de la plage Saint-Félix, 97180 Saint-Félix le Gosier

Tarifs :

- 3 890 € (financement entreprise) Co-financement OPCO
- 2 990 € (financement personnel)
- Groupe de 10 personnes maximum

Développement commercial & Coaching R.H.

Yasmina DAVIN Port : 06 90 82 71 06 Saint-Anne 97180
SIREN : 890 989 270– NDA : 84 380 744 838 - APE : 8559A

Plan « Management opérationnel »

Objectifs pédagogiques :

- Acquérir les attitudes et postures d'un bon leader
- Connaître et maîtriser les bases des outils du management et de la communication
- Comprendre les mécanismes financiers, identifier les leviers de la performance financière, prendre des décisions « rentables »
- Identifier et évaluer les coûts de non-qualité et instaurer une culture de l'amélioration continue
- Être en mesure d'optimiser les ventes, les techniques de vente et la gestion de la relation client en créant une relation de confiance client / artisan
- Développer des postures professionnelles

Public

Chef d'entreprise – créateurs -porteur de projet-Cadres dirigeants-Top managers

Programme et déroulé pédagogique : *Fiche pédagogique détaillée remise à l'inscription*

- **MODULE 1 « *Passer de patron à leader pour réussir* »**
 - Maîtriser les différents types management
 - Connaître son profil de leader et son type de communicant
 - Savoir déléguer
- **MODULE 2 « *Optimiser son management d'équipe* »**
 - Identifier les différents types de personnalité au sein d'une équipe
 - Maîtriser la communication collaborative
 - Organiser et gérer la relation transversale
- **MODULE 3 « *Les leviers de la performance collective et individuelle* »**
 - Être capable de conduire des entretiens professionnels
 - Identifier les leviers RH en faveur de la performance individuelle et collective
 - Valoriser et responsabiliser ses collaborateurs (trices)

Développement commercial & Coaching R.H.

Yasmina DAVIN Port : 06 90 82 71 06 Saint-Anne 97180
SIREN : 890 989 270- NDA : 84 380 744 838 - APE : 8559A

Modalités pédagogiques

- Ce parcours se déroule sur un format de séminaire-formation à raison de deux journées par semaine (les vendredis)
- Réalisation d'un audit individuel avant le démarrage du séminaire de formation
- Pendant la formation : des quizz, des études de cas, des mises en situation, des exercices pour une meilleure acquisition des savoirs et une meilleure appréhension des concepts et outils
- Mise en place d'un plan d'action individuel dans l'entreprise

Moyens humains

- Des consultants experts dans chaque thématique
- Interventions de chefs d'entreprise sous forme de retour sur expérience (témoignages)

Evaluation et certification

Attestation de compétences.

Audit de mise en place du plan d'action

Durée et lieux :

- Session 2021 : Démarrage le 12 janvier 2021
- 8 journées (56 heures)
- Lieu : Restaurant le GLIGLI route de la plage 97180 Saint-Félix, le Gosier

Tarifs :

- 3 890 € (Co-financement OPCO)
- 2 990 € (financement personnel)

Développement commercial & Coaching R.H.

Yasmina DAVIN Port : 06 90 82 71 06 Saint-Anne 97180
SIREN : 890 989 270 – NDA : 84 380 744 838 – APE : 8559A