

RESPONSABLE DE PETITE OU MOYENNE STRUCTURE

Formation éligible CPF



Aucun pré-requis

300h à 800h

Labège

Certifiant

Le parcours RESPONSABLE DE PETITE OU MOYENNE STRUCTURE est éligible au Compte Personnel de Formation et permet d'obtenir une certification délivrée sous l'égide du Ministère du Travail. L'obtention de cette certification, qui atteste de la maîtrise de compétences spécifiques, est conditionnée à la réussite d'un examen final qui se déroule devant jury, au terme du parcours de formation ou VAE.

Objectifs

- Maîtriser la gestion des ressources financières de son entreprise
- Connaître et savoir appliquer les fondamentaux de l'animation d'équipe et du Management
- Être capable de démarcher un client pour lui vendre son produit

Moyens Pédagogiques

Cette formation est dispensée en **groupe réduit (2 à 8 personnes maxi)** afin de favoriser la mise en pratique et optimiser ainsi l'efficacité de la formation. Elle fait également intervenir un grand **panel de moyens pédagogiques** destinés à aider le stagiaire dans sa démarche d'acquisition des savoirs et des savoir-faire: exercices, cas d'entreprise, jeux de rôle, vidéos, mises en situation.

Programme

Module 1 – Booster ses ventes grâce au Marketing

Objectifs :

Comprendre l'intérêt du Marketing dans la création d'entreprise
Apprendre à utiliser les techniques du Marketing pour assurer la pérennité de son projet

Thématiques abordées :

- Définition et vocabulaire Marketing
- Place du Marketing dans l'entreprise
- La Démarche Marketing
- Connaître son environnement interne et externe
- Matrice SWOT et stratégie Marketing
- Segmentation, Ciblage, Positionnement
- Marketing Mix

Module 2 – Entrer dans le numérique avec le Webmarketing

Objectifs :

Comprendre l'intérêt du Marketing dans la création d'entreprise
Apprendre à utiliser les techniques du Marketing pour assurer la pérennité de son projet

Thématiques abordées :

- Définition et vocabulaire Marketing
- Place du Marketing dans l'entreprise
- La Démarche Marketing
- Connaître son environnement interne et externe
- Matrice SWOT et stratégie Marketing
- Segmentation, Ciblage, Positionnement
- Marketing Mix

Module 3 – Social Selling : gagner ses premiers clients en ligne

Objectifs :

Découvrir l'univers du Social Selling
Savoir mettre en œuvre les techniques du Social Selling

Thématiques abordées :

- Etablir une présence sur les réseaux sociaux
- Trouver des prospects
- Créer de l'engagement
- Outils et Ressources du Social Selling

Module 4 - Réussir ses entretiens de vente

Objectifs :

Apprendre à mener un entretien de vente de la prise de contact à la conclusion

Thématiques abordées :

- Valoriser ses atouts et ses différences grâce au positionnement marketing
- Présentation et comportement face au client
- Décoder les motivations de son interlocuteur : SONCAS
- Créer un contexte favorable à l'échange
- Les grands principes de la vente
- La vente situationnelle
- Techniques de la vente ajustée
- Technique de la vente persuasive
- Technique de la vente par référence

Module 5 – Manager par la qualité

Objectifs :

Apprendre à piloter son entreprise en y intégrant un système de management par la qualité (SMQ)

Thématiques abordées :

- Adaptation de la qualité à la stratégie et aux moyens de l'entreprise
- Définition des pistes d'amélioration de la qualité et leur suivi
- Gestion de la réclamation clients

Module 6 – Fondamentaux de la Comptabilité

Objectifs :

Apprendre à travailler avec un comptable/expert-comptable
Connaître les droits et devoirs de l'entreprise en matière comptable
Maîtriser les bases de la comptabilité

Thématiques abordées :

- Procédures et circuits comptables
- Normes de présentation comptable
- Tableaux et documents officiels
- Délais de sortie des documents comptables

Module 7 – Calculer ses coûts de revient

Objectifs :

Maîtriser les fondamentaux de la comptabilité analytique
Maîtriser les techniques de calcul des coûts
Savoir analyser la performance d'une structure à travers les outils de comptabilité de gestion

Thématiques abordées :

- Concepts clés: définition et typologie des coûts
- Méthode des coûts variables et des coûts complets
- Organisation en centres de responsabilités
- Suivi de la performance budgétaire
- Suivi des tableaux de bord opérationnels

Module 8 – Fédérer grâce au Management d'équipe

Objectifs :

Se remémorer les techniques fondamentales du Management
Savoir gérer efficacement tout type de situation managériale

Thématiques abordées :

- Rôles et missions du Manager
- Affirmer sa posture de Manager
- Trouver un équilibre entre opérationnalité et management
- Motiver et accompagner pour faire évoluer
- Les styles de management et comment les adapter à son équipe

❑ **Public concerné**

Managers de service, Chefs d'entreprise et Créateurs d'entreprise souhaitant acquérir les bases de la gestion d'une entreprise ou d'un service.

❑ **Pré-requis & Conditions d'accès**

Aucun pré-requis ni conditions d'accès ne sont exigés pour suivre cette formation. Un ordinateur portable équipé de la suite office est obligatoire pour suivre cette formation.

❑ **Evaluation des connaissances et mesure de la satisfaction**

- Les stagiaires sont évalués à l'issue de chaque module.
- L'organisme est évalué à chaud en fin de module puis en fin de parcours formation

❑ **Sanction(s)**

- Attestation de formation
- Certification de Niveau III équivalent Bac+2 (sous condition d'obtention)

Ceci est un exemple de programme. Chaque stagiaire bénéficie d'un parcours sur-mesure constitué en fonction de ses besoins.