

RESPONSABLE DE PETITE OU MOYENNE STRUCTURE

Formation certifiante RNCP 38575

 350h à 600h

 Présentiel / distanciel

 Handicap friendly

 Certifiant

Le parcours RESPONSABLE DE PETITE OU MOYENNE STRUCTURE 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.

□ Contenu du Titre Professionnel

Le Titre Professionnel Responsable de Petite ou Moyenne Structure est composé de 3 blocs de compétences, appelés Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) :

- CCP1 - "Diriger une structure avec une équipe"
- CCP2 - "Mettre en œuvre l'objet social de la structure"
- CCP3 - "Etablir et présenter un rapport d'activité de la structure"

Le candidat a la possibilité de capitaliser un ou plusieurs blocs de compétences (CCP) pour accéder au titre.

□ Objectifs

- Animer, former et motiver une équipe au quotidien
- Inscrire la structure dans son territoire et mettre en œuvre l'offre et la production
- Interpréter le bilan et le compte de résultat de sa structure et présenter ses résultats

□ Moyens Pédagogiques

Cette formation est dispensée en **groupe réduit (2 à 8 personnes maxi en présentiel)** 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.



COURS
PRESENTIELS



COURS EN
LIGNE



JEUX DE ROLE



EXERCICES & MISE
EN APPLICATION



ACCOMPAGNEMENT
INDIVIDUEL



TUTORAT

Les supports de cours sont mis à la disposition des candidats sous format numérique via la plateforme d'e-learning EGILEARN

□ Programme

MODULE 1

Mieux anticiper grâce à l'étude de marché

Objectifs :

Apprendre à étudier son marché et détecter les besoins consommateurs pour optimiser son projet

Thématiques abordées :

- Définition
- Panorama des techniques d'étude
- Mise en application de l'étude de marché au projet
- Analyse et interprétation des résultats d'étude

MODULE 2

Marketing opérationnel et commercial

Objectifs :

Comprendre l'intérêt du Marketing dans l'entreprise

Utiliser les techniques Marketing pour assurer la pérennité de son entreprise

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

Webmarketing

Objectifs :

Comprendre ce qu'est le Webmarketing et comment il s'intègre dans une démarche globale

Appréhender les leviers du Webmarketing

Définir et mettre en œuvre les stratégies de contenu, de référencement et de social média

Thématiques abordées :

- Rôle et place du Webmarketing
- Planifier sa démarche Webmarketing
- Définir un plan d'action Webmarketing

MODULE 4

Construire et déployer un plan de communication gagnant en phase de lancement

Objectifs :

Apprendre à définir et piloter des projets de communication
Connaître les composantes d'un plan de communication
Être capable de déployer un plan de communication d'un point de vue opérationnel

Thématiques abordées :

- Enjeux et missions de la communication d'entreprise
- Les grands acteurs de la communication
- Identifier les besoins en communication de l'entreprise
- Choisir ses objectifs, ses cibles de communication et son message
- Choisir des outils et des supports de communication pertinents
- Budget et planning de communication
- Mettre en œuvre et contrôler ses actions
- Apprendre à travailler avec ou dans une agence de communication

MODULE 5

Social Selling ou la prospection 4.0

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 6

Qualité & Supply Chain

Objectifs :

Planifier pour respecter les délais de livraison annoncés au client
Faire respecter les conditions d'exécution des contrats entre les différents intervenants de la SC
Piloter son entreprise en y intégrant un système de management par la qualité (SMQ)

Thématiques abordées :

- Gérer les stocks et les approvisionnements
- Suivre les expéditions : les grandes règles du transport et de la logistique
- Assurer le suivi de la livraison client
- Adapter son système de qualité à la stratégie et aux moyens de l'entreprise
- Piloter son SMQ

MODULE 7

Animer et 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
- Management en milieu social

MODULE 8

Gestion des Ressources Humaines

Objectifs :

Connaître l'adéquation entre besoins et ressources de l'entreprise
Savoir recruter et former pour bien intégrer
Prévenir les risques de conflits et de danger dans l'entreprise

Thématiques abordées :

- La GPEC et politique de l'emploi
- Les méthodes de recrutement
- Politique de rémunération
- Relations sociales
- Responsabilité de l'entreprise en matière de santé et de sécurité
- Zoom sur la qualité de vie et les conditions de travail (QVCT)

MODULE 9

Fondamentaux de la comptabilité et vie comptable

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 10

Analyse financière et Reporting

Objectifs :

Décrypter l'information financière de base

Comprendre et comparer des états financiers

Formuler un diagnostic global sur la situation financière de l'entreprise

Thématiques abordées :

- Analyse des flux dans l'entreprise
- Les échanges courants et les échanges d'inventaire
- Concepts de rentabilité, d'équilibre et de risque financiers
- Diagnostic économique et financier

MODULE 11

JOB'Lab – Formation en immersion professionnelle (stage) – 30 jours (210h) non rémunéré

Le programme prévoit une période d'immersion en entreprise, obligatoire pour présenter l'examen au Titre Professionnel, sous la supervision de l'organisme de formation et d'un tuteur professionnel qui se porte garant de l'acquisition par le stagiaire des techniques et de la culture du métier qu'il découvre.

 Les JOB'Lab ne font pas l'objet d'une facturation par EGIDEA Formation.

☐ Public concerné et débouchés

Managers d'agence, de centre, de site, d'unité, Chefs d'entreprise PME/PMI, créateurs d'entreprise, futurs ou actuels souhaitant acquérir les bases de la gestion d'un centre de profit ou d'un service

☐ Pré-requis & Conditions d'accès

Maîtrise orale et écrite de la langue française. Connaissances de base en bureautique et web. Pas de diplôme requis. Un ordinateur portable équipé du pack office est nécessaire au bon déroulement de la formation.

☐ Modalités et délais d'accès

- Sélection : sur entretien
- Délai d'accès : 3 semaines

☐ Evaluation des connaissances

Les stagiaires sont évalués à l'issue de chaque module et en cours de module (QCM, questions de réflexion, étude de cas)

☐ Mesure de la satisfaction client

Un questionnaire de satisfaction est remis au candidat en fin de module ainsi qu'un questionnaire de satisfaction générale au terme du parcours de formation

☐ Sanction(s) et passerelles

- Attestation de formation
- Certification de Niveau III équivalent Bac+2 (sous condition de présentation et d'obtention)
- Passerelle possible vers un parcours universitaire de niveau Bac+2

☐ Accès handicap

Locaux et parcours sont accessibles aux personnes handicapées. Merci de nous préciser si cela est votre cas afin que nous puissions adapter notre prestation à vos besoins.

☐ Taux de réussite et de présentation à l'examen

- Taux de réussite : 83% (Année 2023)
- Taux de présentation : 100% (Année 2023)

☐ Date d'enregistrement de la certification : 23/01/2024

☐ Tarif

A partir de 35€ HT/heure. Votre contact : Delphine MINASSIAN – **09 86 09 98 78**

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