



CCI Nantes St-Nazaire

Services aux entreprises

CCI DE LA VENDEE

16 rue Olivier de Clisson

BP. 49

85002 LA ROCHE SUR YON CEDEX



PERFORMANCE

*Cycle de gestion
et de management opérationnel*

Programme & Calendrier 2011

CONTACT :

Pascale BEHIN :

02.51.45.32.89

formation.continue@vendee.cci.fr

SOMMAIRE

PUBLIC.....	3
OBJECTIFS GENERAUX	3
METHODES DE TRAVAIL.....	3
DEROULEMENT	4
Management des hommes.....	5
Gestion finance.....	7
L'entreprise et son marché.....	9
Gestion des Ressources Humaines	11
Dîners rencontre thématiques.....	13
Liste des participants 11 ^{ème} et 12 ^{ème} promotions	14
INFORMATIONS PRATIQUES	15

PUBLIC

- Cadres d'entreprise souhaitant enrichir leur cadre de réflexion et d'action par une solide connaissance globale de l'entreprise, ou à se préparer à la reprise de leur entreprise
- Responsables de centre de profit, de département, de service, souhaitant élargir leur capacité à travailler en transversalité dans l'entreprise afin de faciliter leur prise de nouvelles responsabilités

OBJECTIFS GENERAUX

Préparer les participants à exercer pleinement leurs responsabilités de responsable de centre de profit en enrichissant leur cadre de réflexion et d'action par une solide connaissance globale du fonctionnement de l'entreprise.

Plus particulièrement, les résultats visés sont :

- ❖ **Augmenter ses compétences managériales**
- ❖ **Devenir un décisionnaire impliqué dans le domaine de la gestion et de la finance.**
- ❖ **Mieux appréhender la politique commerciale de l'entreprise et le positionnement de son établissement sur son/ses marché (s)**
- ❖ **Développer sa compréhension des nouveaux enjeux de la gestion des Ressources Humaines en PME**

Au terme de la formation, les participants pourront développer dans leur établissement de nouvelles actions jusqu'alors inexistantes ou prendre en charge la gestion d'un nouveau centre de profit.

METHODES DE TRAVAIL

Pour chacun des thèmes, la formation part d'une vision globale du fonctionnement de l'entreprise pour aborder progressivement des points plus opérationnels.

Pour chaque module, des méthodes pédagogiques participatives (jeux de rôles, mises en situation, exercices de synthèse...) entraînent les participants à :

- ❖ **la résolution de problèmes**
- ❖ **la prise de décision**

Le développement tout au long du cycle de formation de ces compétences clés, composantes essentielles de la fonction de Manager, facilitera le passage à l'action dans l'entreprise.

DEROULEMENT

Au total
17 jours
2 ateliers
(127 heures)
 de formation

4700 € net par personne
(frais résidentiels non inclus)

	Thèmes	Dates/durée
Session 1	Ouverture et présentation Management des hommes Définir sa fonction et son style de management	20 et 21 MAI 2011
Session 2	L'entreprise et son marché Le métier de l'entreprise, son environnement, méthodologie d'analyse Gestion-Finance Analyser l'activité	27 MAI 2011 28 MAI 2011
Session 3	Management des hommes Définir des objectifs Gestion-Finance Analyser l'activité	17 JUIN 2011 18 JUIN 2011
Session 4	Dîner rencontre thématique Gestion Finance Les contraintes financières de l'entreprise	30 JUIN 2011 1^{ER} et 2 JUILLET 2011
Session 5	L'entreprise et son marché Synthèse d'analyse de positionnement commercial Management des hommes Communiquer avec efficacité	9 SEPTEMBRE 2011 10 SEPTEMBRE 2011
Session 6	Gestion des Ressources Humaines Le recrutement, gestion des compétences et formation	7 et 8 OCTOBRE 2011
Session 7	Gestion des Ressources Humaines Gestion-Finance Prévisions financières	21 OCTOBRE 2011 22 OCTOBRE 2011
Session 8	Gestion - Finance Tableau de bord	4 NOVEMBRE 2011
Session 9	Dîner Rencontre « Dirigeant témoin » Management des hommes Animer l'équipe, conduire une réunion, évaluer Clôture et Evaluation	24 NOVEMBRE 2011 25 et 26 NOVEMBRE 2011

Ce calendrier peut être modifié en fonction de la disponibilité des intervenants et de la constitution du groupe

Management des hommes

OBJECTIFS

A l'issue de ce module, chaque participant aura la possibilité de développer son efficacité afin de manager une équipe performante et répondre au mieux aux enjeux de son entreprise :

- Acquérir et développer les outils de base du management
- S'entraîner à leur mise en œuvre afin de passer rapidement du savoir au savoir-faire
- Créer un climat de confiance pour affirmer son leadership
- Développer l'aisance relationnelle
- Développer le sens des responsabilités pour accroître la responsabilisation des collaborateurs.

DUREE

6 jours répartis sur 4 sessions

PROGRAMME

LES PREMIERES BASES DU MANAGEMENT

- Qu'est-ce qu'un manager ?
- Mieux nous comprendre pour mieux comprendre les autres
- Comment sommes-nous perçus par nos interlocuteurs et comment les percevons-nous ?
- Maîtriser le changement
- Comment nous fixer des objectifs mesurables et contrôlables
- Motiver nos collaborateurs
- S'affirmer en restant ouvert aux autres.

LA COMMUNICATION

- Maîtriser l'écoute active pour comprendre ses interlocuteurs et anticiper les conflits
- Comment prendre le temps d'une écoute valorisante ?
- Apprendre à féliciter dans le cadre d'une démarche de considération et de motivation
- La maîtrise de soi permet, outre la sérénité et la confiance, de prévenir les conflits
- Etre vigilant sur ce que nous disons et comment nous le disons
- Que comprend l'autre au-delà des mots
- Prendre et annoncer une décision.

MANAGER AU QUOTIDIEN

- Déléguer, c'est valoriser ses subordonnés
- L'entretien d'évaluation permet de faire évoluer ses collaborateurs, de déceler et de développer leurs points forts
- Quelles sont les cinq attitudes clés de la négociation

- Le manager holistique sait intégrer les principes d'un management ouvert sur son environnement
- Pourquoi les principes, issus des valeurs de l'entreprise, favorisent le management des collaborateurs ?
- Gérer les conflits c'est s'engager à rechercher le consensus
- Reconnaître ses alliés dans la négociation de groupe
- Traiter, négocier, s'engager et satisfaire une réclamation

Thématique animée par Jean-Marie LE MADEC

Consultant spécialisé depuis 1995 dans le management, la communication et le développement personnel.

Dirigeant d'entreprises dans divers secteurs d'activité depuis 1988, Jean-Marie LE MADEC a su allier le pragmatisme et la remise en question, nécessaire à l'évolution personnelle au sein de l'entreprise.

En tant que chercheur en psychologie analytique et comportementale, il permet à chacun de découvrir et de mettre en valeur son potentiel pour grandir avec chacun.

Gestion finance

OBJECTIFS

- Maîtriser les informations comptables, l'analyse et les prévisions financières de l'entreprise.
- Utiliser les tableaux de bord et indicateurs internes pour les intégrer dans le pilotage de son activité et dans ses prises de décisions.

DUREE

6 jours répartis sur 4 sessions

PROGRAMME

L'ANALYSE DE L'ACTIVITE

Approche globale à partir de la comptabilité générale

- les flux mesurant les productions et consommations
- les grands ensembles du compte de résultat
- analyse de l'activité par l'interprétation des Soldes Intermédiaires de Gestion

Approche détaillée à partir de la comptabilité analytique

- définition des centres d'activité et des centres de gestion
- concepts de mesures des coûts des différents centres :
- coûts complets/coûts partiels/coûts marginaux
- calcul et utilisation des prix de revient

LES CONTRAINTES FINANCIERES DE L'ENTREPRISE

L'incidence financière de l'activité

- la capacité d'autofinancement
- le besoin en fonds de roulement

Comment financer ses besoins

- en investissements
- du cycle d'exploitation

Les équilibres financiers

- Concepts fondamentaux du bilan :
 - fonds de roulement
 - besoin en fonds de roulement
 - trésorerie

PREVOIR SON DEVENIR ET MESURER SON EVOLUTION

Concepts budgétaires

- prévisions d'activité
- prévisions financières :
 - évaluer son besoin en fonds de roulement
 - dresser un plan de financement
 - les conditions bancaires

Le tableau de bord

- techniques de conception
- technique d'utilisation

Thématique animée par Vincent RIALLAND

Expert-comptable mémorialiste, Diplômé DESCF (Diplôme d'Etudes Supérieures en Comptabilité et Finance).

Vincent RIALLAND exerce depuis 9 ans au sein du groupe FIDEA-FPL des activités d'audit, d'expertise et de conseil :

- Directeur de mission d'expertise comptable – analyse financière
- Directeur de mission dans le cadre de mission d'audit légal et d'audit d'acquisition dans les domaines industriel et agroalimentaire
- Audit contractuel – audit financier et examen des procédures internes
- Audit et conseil en organisation administrative et comptable.

Il assure également des activités de formation au sein des CCI de Nantes et de Saint-Nazaire :

- Intervenant auprès des étudiants de l'Ecole Atlantique de Commerce sur les trois années du cursus de formation
- Animation de modules en gestion financière et tableau de bord pour les dirigeants et salariés d'entreprise.

L'entreprise et son marché

OBJECTIFS

- Appréhender le positionnement marketing de l'entreprise à travers l'analyse des composantes d'un marché
- Appliquer cette approche à votre entreprise. Présentation devant le groupe.

DUREE

2 jours

PROGRAMME

LE POSITIONNEMENT MARKETING

LES ENVIRONNEMENTS DE L'ENTREPRISE

- Décryptage des environnements
- Détection des signaux faibles

LES SAVOIR FAIRE DE L'ENTREPRISE

- Savoir faire et métiers de l'entreprise
- Les données organisationnelles de l'entreprise.

SYNTHESE DE L'ANALYSE

- La matrice SWOT, l'entreprise sur son marché.

LES AVANTAGES CONCURRENTIELS ET LES ELEMENTS DE DIFFERENCIATION

- Connaître ses concurrents.
- Comment « sortir de la boîte ».

LE MIX MARKETING ET L'ELABORATION DE LA STRATEGIE MARKETING

- La stratégie **produit**
- La stratégie **prix**
- La stratégie **distribution**
- La stratégie **communication**
- La cohérence des 4 stratégies

Thématique animée par Bernard MOISIERE

Consultant et formateur en stratégie et finance, diplômé HEC

Bernard MOISIERE intervient comme consultant auprès de chefs d'entreprises, en général de PME, au sein du cabinet de conseil qu'il a créé en 1980.

Ses missions consistent essentiellement à accompagner les chefs d'entreprises dans leur réflexion à des moments « charnières » de leur vie : reprise d'une entreprise, décision de développement, de repositionnement ou diversification, croissance externe, passation de pouvoir, cession....

Il intervient principalement sur l'analyse stratégique de ces situations, l'élaboration de plans de développements stratégiques et sur les moyens à mettre en œuvre (financements, ouverture de capital et recherche de partenaires ou d'investisseurs, introduction en bourse.....).

Il développe en parallèle une activité de formateur, tant en formation initiale (Ecoles de commerce ou d'ingénieurs), qu'en formation professionnelle (PME et Grands Groupes Nationaux).

Il anime également un club de réflexion et de formation de chefs d'entreprises à Nantes depuis 10 ans.

Gestion des Ressources Humaines

OBJECTIFS

- Connaître les notions fondamentales du droit social.
- Maîtriser les règles encadrant la gestion des contrats de travail.
- Acquérir les connaissances de base relatives aux grandes activités de la fonction ressources humaines (recrutement, formation, gestion des compétences...)

DUREE

3 jours planifiés sur 2 sessions

PROGRAMME

La fonction ressource humaine en entreprise : mesurer les responsabilités de l'employeur

1^{ère} partie Le développement de l'emploi et des compétences

Introduction : Revue de compétence des participants

La démarche prévisionnelle de l'emploi et des carrières :

- Enjeux et opportunités.
- Le cadre légal :
 - *loi de cohésion sociale,*
 - *EDEC (Engagement de Développement de l'Emploi et des Compétences).*

La politique ressource humaine en lien avec la stratégie de l'entreprise :

- l'analyse des risques en lien avec la matrice swot

Les étapes et les outils :

- l'entretien annuel d'appréciation,
- la revue de compétence,
- le plan de formation,
- la rémunération,
- l'entretien de développement de carrière.

2^{ème} partie Le recrutement

Introduction au droit social :

- Les sources du droit du travail.

Les obligations légales en matière de recrutement.

Le plan prévisionnel de recrutement.

Les étapes du recrutement :

- de la définition du poste à l'entretien de recrutement.

Le contrat de travail

- durée légale du travail,
- congés payés,
- la rupture du contrat

3ème partie : L'intégration et la motivation des collaborateurs

Le groupe sera invité à vivre une expérience sur le thème :

Apprendre à renforcer la cohésion d'un groupe autour d'un projet commun

4ème partie : La formation

Le cadre juridique de la formation.

Les obligations de l'employeur et du salarié.

Les dispositifs de formation :

- plan,
- DIF,
- CIF,
- Bilans de compétence,
- VAE.

Les financements.

L'élaboration du plan de formation : quand et comment.

5ème partie : Les instances représentatives du personnel

Les différentes instances et leur rôle.

Les obligations légales de l'employeur et des représentants syndicaux.

L'hygiène et sécurité.

Thématique animée par Fabienne Tournes

Après une formation universitaire en Sciences humaines et psychologie - Université Paris X - complétée par un cycle en Ressources Humaines (Institut de gestion sociale), elle a exercé la fonction de Responsable Ressources Humaines pendant 15 ans au sein d'entreprises de différents secteurs d'activité : Sacem, Crédit Coopératif, Thalès ...sur 3 axes d'expertises :

- la stratégie RH : recrutement, formation, développement des carrières,
- le droit social,
- le conseil managérial.

Consultante RH depuis 2006, elle intervient en Pays de la Loire auprès de PME/PMI.

Dans ses missions, elle s'appuie sur son expertise pour :

- **activer** le bon sens des dirigeants et des managers qu'elle accompagne afin de les aider à repérer leurs besoins et clarifier leurs attentes,
- **donner** du sens aux actions à entreprendre,

Dans la conduite de ses projets, elle s'attache particulièrement à :

Optimiser les performances et les mettre au service de l'équilibre de l'entreprise en incitant les managers à :

- reconnaître et développer le potentiel de leurs équipes,
- faire émerger et nommer les évidences,
- rechercher, au-delà des savoir-faire, ce qui gagnerait à être amélioré,
- ajuster leurs pratiques managériales aux changements d'organisation, de personnel, de stratégie ...
- enrichir leur posture managériale pour gagner en efficacité et en sérénité,
- s'affirmer de façon juste, créer la relation.

Dîners rencontre thématiques

L'objectif de ces soirées est d'ouvrir notre programme de formation à des sujets auxquels les participants doivent être sensibilisés et qui sont ajustables d'une année sur l'autre, en fonction à la fois des besoins des participants, mais aussi de l'actualité des entreprises. 2 ateliers sont prévus avec des objectifs différents :

Atelier 1 : découverte et sensibilisation

sur un sujet d'entreprise ciblé par l'équipe pédagogique

Objectifs pédagogiques :

- acquérir des principes de bases indispensables à l'appropriation du sujet,
- connaître les différents aspects du sujet et être capable de l'approfondir en toute autonomie.

Intervenant extérieur (consultant, professionnel du sujet, témoin...)

Atelier 2 : témoignage d'un professionnel

sur son parcours personnel (dirigeant, créateur, ...)

Objectifs pédagogiques :

- S'ouvrir à des cultures d'entreprise et des parcours professionnels différents des siens
- Prendre conscience des différents modes de fonctionnements personnels en matière de prise de responsabilités et d'entrepreneuriat
- S'enrichir du témoignage et des expériences d'un dirigeant d'entreprise

Liste des participants

11^{ème} et 12^{ème} promotions

Mai 2008 / Novembre 2008

Participant	Entreprise		<i>J</i>	Activité
Christelle APPERE	ATLANTIQUE OUVERTURES	ZA des IV Nations 44360 VIGNEUX DE BRETAGNE	02 40 57 30 82	Menuiserie
Jérôme BARBARA	SARIC (Y-S DEVELOPPEMENT)	Rue Albert de Dion – BP 18 44360 VIGNEUX DE BRETAGNE	02 28 02 07 07	Plasturgie
Laurent DUPAS	SERAD	271, route des Crêtes 44440 TEILLE	02 40 97 24 54	Etudes et réalisations automatisme
Guillaume HALBERT	LE GAL – Marbreries de l'Atlantique	ZAC les Rochettes 44550 MONTOIR DE BRETAGNE	02 40 19 57 01	Marbreries
Emmanuel JEULAND	AMBROISE BOUVIER FROID	Bd de la Communication ZI Autoroutière n°1 53950 LOUVERNE	02 43 67 93 67	Transports routiers de marchandises

Mai 2009 / Novembre 2009

Céline PENEAU	SARL DE VENIR LE DOMAINE D'ORVAULT	Chemin des Marais du Cens 44700 ORVAULT	02 40 76 84 02	Hôtel Restaurant Spa
Maxime LHERMITTE	S.A.S. ADIPA	11, rue du Charron 44800 SAINT HERBLAIN	02 40 92 21 21	Vente de pièces détachées auto
Rudy MAURICE	CLASSIP SAS	66-68, Rue d'Alleray 75015 PARIS	06 59 80 84 78	Service aide aux devoirs pour enfants

INFORMATIONS PRATIQUES

LIEU DE FORMATION / Visites d'entreprises

Ce cycle de formation est un cycle régional : il est proposé aux salariés et dirigeants d'entreprises par l'ensemble des CCI des Pays de la Loire.

Nous vous proposons de découvrir les entreprises des autres participants, et de faire découvrir votre entreprise. Des visites sont donc proposées à l'occasion des modules de formation.

Les journées de formation se déroulent donc en région Pays de la Loire ; la répartition des lieux dépend de la composition du groupe et de la situation géographique des entreprises inscrites ; au moins les premiers et derniers modules se déroulent sur Nantes et sa région.

Les journées de formation sont accueillies dans des établissements hôteliers réservés par CCI FORMATION CONTINUE et sélectionnés pour assurer de bonnes conditions de travail de l'intervenant et des participants.

CONDITIONS D'INSCRIPTION / ANNULATION

Afin de s'assurer de l'adéquation de cette formation à vos besoins, nous vous recommandons un entretien préalable avec un conseiller formation de votre Chambre de Commerce et d'Industrie. Des réunions d'information sont également organisées sur certains départements.

Votre inscription sera prise en compte à réception du Bulletin d'Inscription joint à ce dossier. Les inscriptions sont ouvertes dès communication du calendrier du cycle.

Les conditions générales de vente au dos du Bulletin d'inscription précisent les conditions d'annulation du cycle de formation pour manque de participant ainsi que le désistement d'un participant inscrit.

FRAIS D'INSCRIPTION ET REGLEMENT

Le coût pédagogique de la formation est de 4700 € net de TVA par participant. Notre organisme n'est pas assujéti à la TVA. Le règlement sera effectué en 2 échéances à mi-parcours et fin du cycle de formation.

Les frais résidentiels (forfaits hôteliers de journée d'étude, dîners, hébergement) sont réglés par chaque participant sur place à l'issue de chaque module de formation, y compris les dîners prévus dans le cadre des 2 ateliers en soirée. Ils peuvent représenter un budget moyen de 800 à 1500 € TTC selon les participants.