

MODULES DE PERFECTIONNEMENT A LA CREATION D'ENTREPRISE GESTION DE L'ENTREPRISE

Objectif global de l'action :

L'objectif des modules de perfectionnement est de consolider la démarche du créateur d'entreprise en mettant en adéquation sa stratégie, son plan d'action et ses besoins en financement au regard de la réalité du contexte de l'entreprise.

La nécessaire polycompétence du chef d'entreprise doit être maîtrisée. En effet, en plus de son savoir faire technique, il doit maîtriser les indispensables complémentaires : des compétences commerciales, humaines, financières, et d'organisation.

Public visé :

Tout porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise dont le besoin en perfectionnement a été validé.
Tout dirigeant d'entreprise (ou son conjoint) d'une structure de -10 salariés.

Marché n°8902

Formation individualisée, inscription possible pour un ou tous les modules, obligations de suivre le module en entier

Dates : les 2, 3, 10, 14, 17 octobre 2008

Lieux : Lieux : Maison de l'Emploi - 1 rue de la Fonderie à Molsheim

Démarche pédagogique

Méthode : interactive par travail de groupes, exposés de l'intervenant, mises en situation professionnelle, jeu de rôle.

Outils : supports individuels d'exercices, grilles d'analyse

Module 4 : GESTION DE L'ENTREPRISE

Sous module 1 : COMMUNICATION PUBLICITE PROMOTION

Découvrir la nécessité de bien communiquer, apprendre à communiquer, organiser ses actions publi-promotionnelles de façon cohérente.

Sous module 2 : LE MANAGEMENT OPERATIONNEL

Connaître les règles du management et les transposer à son activité.

Sous module 3: GESTION DE L'ENTREPRISE

Identifier les obligations comptables, les comprendre et savoir les effectuer .

Sous module 4: L'ADMINISTRATION DE LA PAIE

Connaître les mécanismes régissant la paie et pouvoir les expliquer a son personnel.

Sous module 5: LE PLAN D'AFFAIRES - BUSINESS PLAN

Apprendre à monter et/ou à faire évoluer son plan d'affaires sous l'aspect commercial, acquérir une méthodologie de base pour analyser la situation commerciale de l'existant, mettre en œuvre cette méthodologie pour apporter des correctifs selon une démarche marketing.

Sous module 6: LA NEGOCIATION BANCAIRE

Comprendre les fondements de l'institution bancaire et savoir les prendre en considération dans la négociation à mener avec son banquier.

POUR TOUTE INFORMATION

CAC au 03 88 15 58 68 - Mail : contact@cac-formation.com

Préinscription : www.cac-formation.com (aller à la rubrique "agenda des formations")