

## 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 : du 01.01.2008 au 31.12.2008 - Durée : 25 heures

La formation est organisée dès l'inscription de 8 personnes au module

Lieux : Maison de l'Entreprise - 31 rue de la Vedette à Saverne

### 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

[www.cac-formation.com](http://www.cac-formation.com)

**ANPE SAVERNE**  
16 rue du Zornhoff  
67700 SAVERNE  
0388021140  
Contact : M. Alcaraz

**APERS**  
16 rue du Zornhoff  
67700 SAVERNE  
0388711554  
Contact : M. Dolfus

**PSI**  
31 rue de la Vedette  
67700 SAVERNE  
0388028186  
Contact : M. Weber

**CAC**  
1 Boulevard de Nancy  
67000 STRASBOURG  
0388155868  
Contact : M.Cappiello

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