

OUTILS DE PILOTAGE DE L'ENTREPRISE

✓ Public

Chefs d'entreprises TPE et PME et leurs adjoints,
Responsables d'agences ou d'établissements,
Créateurs et Repreneurs d'Entreprise.

✓ Objectifs

- Décider des actions à mettre en œuvre pour améliorer sa performance.
- Analyser et comprendre l'entreprise dans son environnement pour préparer ses décisions.
- Piloter l'entreprise dans un contexte en perpétuelle évolution et atteindre ses objectifs.
- Renforcer son autonomie et sa sécurité dans ses décisions quotidiennes.
- Remettre en cause ses habitudes et ses pratiques pour augmenter les performances de l'entreprise.

✓ Programme

Ce programme est donné à titre indicatif

1. Le projet d'entreprise et le positionnement de l'offre

- Projet individuel et collectif.
- Etude de son marché, analyse de la concurrence, partenariat
- Analyse du portefeuille d'activité et segmentation
- Stratégie de positionnement des produits
- Elaboration et suivi des actions marketing.

2. La gestion économique : aspects comptables et financiers

- Initiation à la comptabilité
- Compréhension des comptes annuels de son entreprise
- Chiffres-clés de son entreprise
- Fiscalité de l'entreprise.

3. L'animation des ressources humaines et le management quotidien

- Les techniques de management
- Psychologie des groupes
- Délégation / Communication / Animation
- Motivation, rémunération et formation : outils de progression de la compétence

4. L'analyse financière et le contrôle de Gestion

- Croissance et rentabilité
- Calcul du seuil de rentabilité de son entreprise
- Calcul du coût de revient et du prix de vente
- Budget et politique financière de son entreprise

.../...

5. Les leviers juridiques : droit social, droit du travail et responsabilité du dirigeant

- Contraintes légales, responsabilité du dirigeant
- Entretien d'embauche
- Fiche de fonction
- Contrat de travail, rupture (droits et obligations)
- Charges sociales du dirigeant : coût de sa protection sociale

6. La dynamique commerciale de l'entreprise

- Du plan marketing au plan d'action commerciale
- Valorisation de votre fichier clients
- Construction de votre argumentaire produits/services
- Choix des moyens et méthodes de commercialisation

7. Le pilotage de l'entreprise : le tableau de bord du dirigeant

- Repérage des indicateurs clés du pilotage
- Organisation opérationnelle de l'activité
- Tableau de bord du pilotage quotidien

✓ Méthodes et outils pédagogiques

La formation se veut très opérationnelle et interactive. Vous travaillez sur le cas de VOTRE entreprise. Chaque module est complété d'un atelier de travail individuel animé de discussions entre collègues.

Validation : Certificat délivré par l'École Supérieure de Commerce de Toulouse aux participants ayant suivi le stage dans les conditions requises.

Intervenants : Professionnels, consultants et formateurs spécialisés en stratégie, marketing, management, gestion sociale et gestion financière

Organisation : Lieu : TOULOUSE
Durée : 17 jours soit un total de 119 heures.