

- ▶ Nos programmes sont divisés en plusieurs modules correspondants aux blocs de compétences exigés par le Ministère du Travail, que vous aurez à valider lors du passage de votre Titre Professionnel.
- ▶ Toutes nos formations se concluent par un stage en entreprise de 5 semaines. Pour plus de renseignements au sujet du stage en entreprise, contactez-nous !

MODULE 1

Animer une équipe

▶ Encadrer et animer une équipe

- Utiliser les méthodes de gestion de projet et de délégation
- Gérer et savoir planifier son temps de travail
- Mettre en œuvre les différents types d’entretiens
- Connaître les différentes méthodes d’animation d’équipe
- Planifier son équipe en fonction de l’activité et des objectifs
- Gérer les conflits dans l’assertivité

▶ Organiser et assurer le fonctionnement d’une unité

- Appréhender les interactions dans la dynamique de fonctionnement d’une structure économique (les différents types de postes)
- Analyser une organisation existante et rédiger un rapport d’étonnement
- Evaluer la situation et construire des solutions

▶ Organiser et assurer la gestion opérationnelle des ressources humaines

- Connaître l’organisation de la gestion du personnel
- Connaître les règles, les documents et les procédures de gestion du personnel
- Connaissance du rôle des IRP et de leurs attributions
- Etablir un bilan social
- Connaître les méthodes de recrutement

▶ Organiser et mettre en œuvre la gestion prévisionnelle des ressources humaines

- Appliquer le cadre légal de la GPEC pour optimiser le dispositif GPEC (professionnalisation, formation, entretiens, bilans...)
- Établir une carte des emplois et des profils de postes de l’entreprise et traduire les objectifs de l’entreprise en termes de besoins de compétences

MODULE 2

Piloter les opérations commerciales et la production de bien et/ou services

▶ Mettre en œuvre le plan marketing

- Appréhender la démarche marketing stratégique

- Analyser l’environnement et la concurrence afin d’évaluer l’entreprise dans son environnement physique et numérique
- Rédiger un plan marketing en prévoir des résultats commerciaux cohérents et atteignables
- ▶ **Mettre en œuvre l’action commerciale**
 - Construire un plan de vente à partir d’un plan marketing
 - Savoir analyser les comportements d’achat (freins, motivations)
 - Construire un tableau de bord de suivi de l’action commerciale
 - Organiser des campagnes commerciales : prospector, dynamiser la force de vente...
- ▶ **Assurer la gestion de la production de biens et/ou services**
 - Utiliser les principales fonctions d’un logiciel de gestion intégré (ERP)
 - Planifier la production
 - Anticiper et optimiser le stockage et l’approvisionnement
 - Mettre en évidence et expliquer les causes des écarts lors de l’exécution du plan de production
- ▶ **Gérer la qualité**
 - Connaître le concept de « qualité » dans la stratégie d’entreprise
 - Recenser et traiter les réclamations clients
 - Connaître les éléments de base en statistique : moyenne, écart-type, corrélation)
 - Préparer une démarche de certification qualité

MODULE 3

Gérer les ressources financières

- ▶ **Contrôler l’activité comptable**
 - Connaître les principes généraux de la comptabilité : les documents comptables légaux, les normes de présentation, les déclarations, les risques comptables et fiscaux
 - Mettre en place et contrôler des procédures de production des résultats comptables et fiscaux
 - Lire une liasse fiscale
- ▶ **Analyser les coûts de revient**
 - Mettre en œuvre la méthode des coûts complets
 - Mettre en œuvre la méthode des coûts partiels
 - Analyser les coûts fixes et les coûts variables
 - Mettre en place des procédures de contrôle de gestions (tableau de bord)
- ▶ **Assurer la gestion financière**
 - Analyser les grandes masses du bilan
 - Analyser les éléments constitutifs du résultat et les flux monétaires
 - Effectuer le suivi quotidien de la trésorerie et construire les budgets à courts, moyen et long terme
 - Elaborer un diagnostic de gestion
 - Gérer le risque client et prévenir les impayés