

Catalogue des formations inter/intra

Année 2021



Consultant en recrutement : professionnalisez votre pratique



21 heures

Référence : INT_RT1

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser la relation client sous toutes ses dimensions
- Valoriser son rôle de conseil
- Acquérir les fondamentaux du métier de consultant en recrutement :
 - > Réaliser une analyse du marché pertinente
 - > Cibler les bonnes compétences
 - > Conduire des entretiens efficaces

Public

Cette formation s'adresse à toute personne exerçant en cabinet et souhaitant professionnaliser sa pratique.

Pré-requis

- Détenir de l'expérience en recrutement
- Avoir déjà conduit des entretiens

Programme

A- Poser les bases de la relation client

- Définir le sujet
- Identifier les bases de la relation client entreprise et client candidat

B- Comprendre le besoin en recrutement

- Identifier le marché dans sa globalité
- Mener une découverte d'entreprise
- S'adapter au contexte de l'entreprise
- Identifier le besoin en recrutement et le poste

C- Savoir recruter de façon objective

- Appréhender le process de recrutement en cabinet
- Identifier et comprendre comment évaluer les différentes formes de compétences
- Questionner de façon objective

D- Conduire un entretien de recrutement

- Renforcer sa technique en conduite d'entretien
- Réaliser une synthèse de l'entretien et de la candidature
- Quelle suite donner à l'entretien ?

E- La relation client-candidat

- Entretenir une relation candidat
- Maîtriser les outils actuels

FOAD (en ouverture de session) :

- Revenir sur le cadre légal du recrutement
- Sensibiliser à la notion de Marque Employeur
- Appréhender les attentes des nouvelles générations

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 1 050€ par participant

Intra : 3 600€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 2 250€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Devenir recruteur : maîtriser le process de A à Z - niveau 1



28 heures

Référence : INT_RT3

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Mettre en oeuvre une méthode pour recruter tout type de profils, dans le respect des règles en vigueur
- Evaluer les candidats de façon objective
- Assurer les premières actions d'une phase d'onboarding

Public

Cette formation s'adresse à toute personne intégrant un service recrutement au sein d'une entreprise et souhaitant acquérir les compétences nécessaires à la pratique du recrutement ou exerçant depuis peu une fonction dans les ressources humaines.

Pré-requis

Cette formation nécessite une certaine aisance sur l'outil informatique.

Programme

A- Analyser le besoin de recrutement avant de se lancer

- Appréhender l'usage de la fiche de poste
- Analyser le besoin de compétences et apprécier le contexte du poste
- Rédiger une fiche profil pour chaque recrutement pour définir les critères prioritaires et les secondaires
- Adapter sa stratégie de recrutement à chaque besoin de recrutement

B- Attirer les candidats et communiquer sur les recrutements

- Rédiger une annonce attractive et non discriminante
- Organiser la multi diffusion des annonces
- Adapter un plan d'actions pour chercher et trouver des candidats
- Utiliser les réseaux sociaux pour recruter

C- Traiter les candidatures et évaluer les compétences nécessaires

- Recruter sans discrimination : focus sur l'article 214 de la loi 2017-86 du 27 janvier 2017 relative à l'égalité et à la citoyenneté
- Préqualifier les candidatures
- Appréhender les différents tests utiles au recrutement
- Rencontrer les candidats et évaluer leurs compétences
- Sélectionner le candidat final de façon objective

D- Réussir l'intégration du nouvel entrant

- Assurer les formalités administratives
- Anticiper l'arrivée du nouveau collaborateur : avant, pendant et après la période d'essai
- Organiser son onboarding
- Suivre le collaborateur

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 1 400€ par participant

Intra : 4 800€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 3 000€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Recruter : adapter sa pratique aux évolutions du métier - niveau 2



14 heures
(dont 3.5 heures en FOAD)

Référence : INT_RT2

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Identifier et comprendre les changements du métier de recruteur
- Adapter ses pratiques au regard des évolutions de méthode
- Consolider ses techniques de conduite d'entretiens

Public

Cette formation s'adresse aux recruteurs, en cabinet et en entreprise, ayant une pratique significative du recrutement et souhaitant adapter et renforcer leurs techniques compte tenu des évolutions du métier.

Pré-requis

Cette formation nécessite une pratique régulière du recrutement et de la conduite des entretiens ainsi que la maîtrise des outils informatiques.

Programme

A- Appréhender les évolutions du marché de l'emploi et du recrutement

- Identifier les évolutions du métier pour adapter sa pratique
- Réaliser un véritable plan d'action opérationnel

B- S'initier au concept de la Marque Employeur

- Définir le sujet
- Appréhender les attentes des nouvelles générations
- Identifier les pratiques existantes sur le sujet

C- Adapter sa pratique du recrutement

- Identifier les bonnes pratiques
- Axer son recrutement en 2.0
- Développer son rôle de conseil auprès de ses clients internes ou externes

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 700€ par participant
Intra : 2 400€ pour le groupe
Individuel (session garantie) : 1 500€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quiz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quiz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Recruter sans discriminer



14 heures

Référence : INT_RTDIS

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Mettre en oeuvre une méthode basée sur l'évaluation des compétences objectives pour recruter tout type de profils, dans le respect des règles en vigueur
- Prendre du recul sur leurs pratiques et améliorer les process et outils existants
- Lutter contre les discriminations dans le monde du travail et spécialement lors de la première étape de la relation de travail

Public

Cette formation s'adresse à toute personne débutante, souhaitant actualiser sa pratique du recrutement ou exerçant depuis peu une fonction RH.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

A- Discrimination : Formation obligatoire mais pas que...

- Focus sur la loi Egalité et Citoyenneté
- Combattre les préjugés en interne et prendre du recul sur les pratiques internes
- Comprendre les intérêts de cette loi et ses effets

B- Formaliser le besoin en recrutement

- Identifier les risques dans les phases de recrutement habituels pour permettre de revisiter les process en cours dans la structure
- Comprendre le besoin en recrutement avec un regard neutre et une technique appropriée pour se concentrer sur l'essentiel
- Communiquer de façon attractive, réaliste et non discriminante
- Evaluer avec objectivité et techniques adaptées

C- Evaluer les compétences nécessaires pour prendre une décision objective

- Un process de recrutement maîtrisé à toutes les étapes avec des outils adaptés
- Rencontrer les candidats et évaluer leurs compétences avec des techniques objectives
- Prendre une décision justifiée sur l'appréciation de l'adéquation des compétences en termes de SAVOIR, SAVOIR FAIRE et SAVOIR ETRE

D- Mettre en place des mesures préventives

- Identifier et communiquer avec les acteurs internes/externes au recrutement
- Veiller à la traçabilité des actions
- Sécuriser les outils de recrutement et les améliorer

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 700€ par participant

Intra : 2 400€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 1 500€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Recrutement 2.0 & réseaux sociaux



14 heures

Référence : INT_RTRS

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Décliner les différentes possibilités offertes par les réseaux sociaux (LinkedIn, Twitter, Facebook, Instagram...)
- Maîtriser les fonctionnalités et critères de recherche
- Identifier les groupes d'intérêt professionnels pour diffuser des offres d'emploi
- Maîtriser les techniques de sourcing en mobilisant les opérateurs booléens
- Rédiger une annonce dédiée aux réseaux sociaux
- Utiliser l'outil CANVA pour adapter ses contenus aux réseaux sociaux
- Contacter les candidats sur les réseaux sociaux

Public

Cette formation s'adresse à toute personne en entreprise ou en cabinet, étant amenée à recruter.

Pré-requis

- Maîtriser l'outil informatique, les logiciels de bureautique et Internet
- Disposer d'un profil sur les réseaux sociaux

Programme

FOAD asynchrone - 0,5 jour

- Comparer les offres payantes de LinkedIn (Job Seeker, Business Plus, Sales Navigator, Recruiter Lite)
 - Identifier les fonctionnalités de l'outil de PAO Canva
 - Appréhender les attentes des différentes générations afin d'adapter son message
 - Investir l'outil marketing SONCAS afin de convaincre les candidats avec les bons arguments.
- > Quiz d'évaluation des acquis

Séquence 1 : Formation synchrone - 0,5 jour

- Identifier les évolutions du marché de l'emploi et du recrutement depuis les années 2000
 - Appréhender les changements pour adapter sa pratique
- > De l'analogique au numérique
- > L'importance du sourcing
- Rédiger une annonce pour les réseaux sociaux
 - S'appuyer sur l'outil SONCAS pour formuler une annonce attractive
- > Devenir un référenceur hors-pair
- > Réaliser une annonce au format réseaux sociaux par l'intermédiaire de l'outil de PAO Canva
- ==> Cas pratique : Proposer une annonce à diffuser sur les réseaux sociaux

Séquence 2 : Formation synchrone - 0,5 jour

- Mobiliser les réseaux sociaux pour recruter
- > Identifier les réseaux sociaux, les job-board et leurs spécificités pour recruter
- > Utiliser le moteur de recherche de LinkedIn pour trouver un candidat
- > Mobiliser les opérateurs booléens pour cibler sa recherche
- Sourcer les candidats de manière active
- > Travailler ses messages d'accroche
- ==> Cas pratique :
1. Trouver 5 profils métier sur LinkedIn à partir d'une annonce
 2. Identifier 5 groupes d'intérêts pour poster une annonce

Séquence 3 : Formation distanciel synchrone - 0,5 jour

- REX sur formation
- QCM d'évaluation des acquis

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 700€ par participant

Intra : 2 400€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 1 500€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Comment intégrer des collaborateurs avec efficacité ?



21 heures

Référence : INT_INTEG

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Actualiser les connaissances en matière d'accueil, recrutement, intégration et gestion de la période d'essai des salariés.
- Découvrir et s'approprier des outils et méthodes transférables dans le contexte professionnel des stagiaires.

Public

Cette formation s'adresse à toute personne susceptible d'accueillir et d'intégrer de nouveaux collaborateurs.

Pré-requis

Pas de pré-requis néanmoins une pratique occasionnelle du recrutement, de l'intégration, de la gestion de personnel ou du management permet d'être familier avec les notions abordées au cours de la formation.

Programme

1. Introduction au sujet de l'intégration

- Constat des pratiques actuelles du stagiaire : Auto diagnostic avec identification des indicateurs RH

2. Mieux appréhender l'importance de l'intégration

- Pourquoi et comment prendre soin de bien intégrer des collaborateurs permanents et temporaires ?
- Mesurer les impacts positifs sur les candidats
- Apprécier les retours sur investissement auprès des nouveaux collaborateurs
- > Relever les avantages en interne et percevoir les impacts d'image en externe
- > Repérer les enjeux pour appréhender les moyens et les contraintes
- > Identifier les règles et obligations pour communiquer et informer
- > Qualifier son bassin d'emploi afin d'attirer / rassurer des candidats futurs/potentiels, lister les risques d'échec et mesurer les contraintes, vigilances

3. Identifier les outils, les moyens et méthodes pour intégrer de nouveaux collaborateurs

- > Avant le jour J : Référent et tuteur, aspects logistiques et légaux, Livret d'accueil et informations
- > Le Jour J : Accueillir et prendre du temps, informer, former et évaluer la montée en compétences
- > Les premières semaines : La formulation des messages et des objectifs, parcours avec point de suivi : indicateurs de performance, la supervision et la communication dans l'équipe

4. Définir un processus d'intégration, une méthodologie

- > Soigner l'accueil et organiser les étapes d'un parcours d'intégration :
- > Le socle commun à la structure et les particularités liées au poste
- > Mobiliser les dispositifs de formations pour optimiser l'ajustement des compétences dès l'arrivée d'un collaborateur

5. Choisir et utiliser les moyens adaptés

- > Les différentes formes, moyens et outils
- > Penser aux solutions formelles et informelles
- > Se tenir informé des pratiques numériques, des ATS et les outils onboarding

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 1 050€ par participant

Intra : 3 600€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 2 250€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Je conduis les entretiens professionnels



14 heures

Référence : INT_ENTPRO

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Préparer en autonomie les rencontres individuelles
- Conduire seul les entretiens professionnels dont il a la charge
- Adopter une posture appropriée en situation d'entretien professionnel

Public

Cette formation s'adresse à toute personne salariée amenée à conduire les entretiens professionnels avec les collaborateurs de son organisation.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

A- Apprécier les différences entre l'entretien professionnel et l'entretien d'évaluation

- Comprendre les enjeux et les spécificités de l'entretien professionnel
- Faire la distinction entre entretien professionnel et entretien d'évaluation

B- Les conditions de réussite d'un entretien professionnel

- Avant le jour J : Savoir préparer la rencontre individuelle
 - > Recueillir les informations nécessaires à la bonne conduite des entretiens
 - > Compléter le support d'entretien
- Pendant l'entretien, le jour J : Adopter une attitude constructive
 - > Avoir une posture appropriée à l'échange avec le collaborateur
 - > S'entraîner à questionner efficacement et écouter avec attention
 - > Les informations à recueillir et à transmettre lors de l'entretien
- Après le jour J : Suivre les décisions prises et les conclusions de l'entretien
 - > Analyser les besoins individuels et collectifs en termes de formation et d'accompagnement
 - > Préparer le plan d'actions individuel de développement des compétences

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 700€ par participant
Intra : 2 400€ pour le groupe
Individuel (session garantie) : 1 500€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quiz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quiz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Je mène les entretiens d'évaluation et de développement



14 heures

Référence : INT_ENTEVAL

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Préparer leurs entretiens individuels en autonomie
- Adopter une posture appropriée à l'entretien d'évaluation
- Evaluer objectivement un collaborateur
- Fixer les objectifs de développement individuels

Public

Cette formation s'adresse à toute personne salariée amenée à évaluer périodiquement ses collaborateurs.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

A- Quelles différences : entretien professionnel et entretien d'évaluation et de développement

- Comprendre les enjeux et les spécificités de l'entretien d'évaluation et de développement
- Faire la distinction entre entretien professionnel et entretien d'évaluation

B- Les conditions de réussite d'un entretien individuel d'évaluation / développement

- Avant le jour J : Préparer les rencontres individuellement
 - > Recueillir les informations préalables
 - > Comprendre le support d'entretien et renseigner les informations nécessaires
- Pendant l'entretien, le jour J : Adopter une attitude constructive
 - > Permettre le dialogue constructif avec une attitude appropriée
 - > S'entraîner à questionner efficacement et écouter avec attention
 - > Apprécier les écarts de résultats et fixer les objectifs à venir
- Après le jour J : Accompagner et suivre le collaborateur
 - > Accompagner individuellement et collectivement l'atteinte des objectifs
 - > Suivre les besoins en formations
 - > Suivre la progression du collaborateur

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 700€ par participant

Intra : 2 400€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 1 500€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Les fondamentaux de la GPEC



21 heures

Référence : INT_GPEC

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Participer à la conception et à la mise en œuvre d'une GPEC
- Suivre les outils nécessaires à une Gestion Prévisionnelle des Emplois et de Compétences
- Identifier des axes de progression et proposer des améliorations d'organisation de gestion RH et être force de proposition avec méthode et outils adaptés

Public

Cette formation s'adresse à toute personne débutante ou désireuse d'actualiser ses connaissances en gestion des ressources humaines.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

A- Les bases de la GPEC

- Comprendre les enjeux de la GPEC par une meilleure connaissance de son contexte
- Définir et traduire la notion de GPEC dans mon secteur et dans mon organisation
- Connaître le vocabulaire de la GPEC
- Reconnaître les outils de la GPEC et leur donner du sens au sein de l'entreprise
- Identifier les acteurs de la GPEC et valoriser leurs rôles
- S'approprier l'utilité de la fiche de poste

B- Utiliser les leviers spécifiques de la GPEC

- Gérer la mobilité : Comprendre pourquoi et comment
- Former : Connaître les dispositifs et être impliqué avec ses partenaires pour mettre en œuvre les actions utiles
- Recruter et intégrer : Identifier les conditions de réussite

C- Mesurer l'efficacité d'une GPEC

- Organiser et piloter les compétences pour viser la performance, garantir l'objectivité, et sécuriser le cadre légal
- Connaître les indicateurs fondamentaux

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 1 050€ par participant

Intra : 3 600€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 2 250€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Management interculturel



14 heures

Référence : INT_MNGTCT

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Appliquer un management adapté selon les différents modes de culture

Public

Cette formation s'adresse à tout manager ou responsable RH souhaitant intégrer un talent étranger.

Pré-requis

Avoir a minima une première expérience en management d'équipe.

Programme

1/ Communiquer avec son équipe

A - Appréhender les différentes cultures et comportements

- Distinguer les 7 modèles de cultures
- Identifier les facteurs de différenciations culturelles selon les pays : relation hiérarchique
- Les quatres axes de Geert Hofstede, fondateur du management interculturel

B - Clarifier la communication interculturelle

- Qu'est-ce que la communication interculturelle ?
- L'influence selon les différents modes de culture
- Communiquer efficacement avec l'écoute active

2/ Manager son équipe

A - Rôle et missions du manager

- Les 6 domaines du management
- Les besoins fondamentaux de son équipe auxquels il faut répondre

B - Se positionner dans son équipe et s'affirmer dans son rôle de manager

- Quel style de manager êtes-vous ?
- Souder et mobiliser son équipe
- Féliciter et encourager
- Gérer les tensions
- La médiation interculturelle
- Les moyens de la reconnaissance selon les cultures
- Comment exprimer son désaccord (la méthode DESC) ?

3/ Gérer et organiser

Gérer et organiser l'équipe

- Organiser et optimiser le temps de travail en considérant les influences culturelles
- Travailler en remote : solutions et contraintes
- Fixer des objectifs (la méthode SMART)
- Motiver au quotidien

4/ Intégrer son talent étranger

Assurer une intégration réussie

- Définir les enjeux de l'intégration et les acteurs à mobiliser
- Communiquer en interne et en externe
- Organiser l'arrivée du salarié et de sa famille
- Accompagner pour une prise de fonction optimale

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 700€ par participant

Intra : 2 400€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 1 500€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques de l'intervenant
- Ateliers de mise en pratique
- Mise en situation
- Quiz de validation des acquis

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Les fondamentaux du droit du travail et de la gestion administrative du salarié



28 heures

Référence : INT_ADMIN

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Expliquer les étapes de la gestion administrative et les principaux éléments du droit du travail liés au salarié
- Utiliser les informations acquises pour créer de nouveaux outils RH
- De participer à la gestion des RH de l'entreprise
- De comprendre et transmettre des informations aux salariés
- Mener à bien le processus de recrutement
- Maîtriser et appliquer le cadre légal qui s'applique en matière de recrutement
- Réussir l'intégration des nouvelles recrues au sein de l'entreprise en utilisant les fondamentaux du management
- Se préparer à l'entretien professionnel

Public

Cette formation s'adresse à toute personne, salariée ou non, amenée à intégrer un service d'administration du personnel.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 1 400€ par participant

Intra : 4 800€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 3 000€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Programme

Le cadre légal général en France

- Comprendre les rouages de la hiérarchie des normes
- Faire la distinction entre les différentes juridictions

Le régime juridique du salarié

- Comprendre les impératifs liés à l'arrivée du salarié dans l'entreprise
- Être en capacité de lire, comprendre et expliquer un contrat de travail et ses composantes
- Connaître les différents types de contrats de travail existants
- Connaître les événements principaux influençant la vie du salarié
- Comprendre la traduction effective des obligations des employeurs et des salariés

La veille juridique

- Comprendre les étapes de la veille opérationnelle
- Mettre en pratique une veille juridique efficace

Focus

- Comprendre les étapes de mise aux normes RGPD
- Comprendre l'organisation de la médecine du travail et l'utilité d'un DUERP à jour

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Programme (suite)

Procéder à son 1er recrutement

- Définition du besoin
 - > Identifier les raisons d'un recrutement
 - > Définir la fiche de poste
- Les aspects financiers du recrutement
 - > Éléments de salaire, fourchette de rémunération, aides à l'embauche

Offre et sélection des candidatures

- L'offre d'emploi
 - > Identifier les compétences nécessaires
 - > Rédiger une offre attractive
 - > Choisir les supports de diffusion
- Sélection des candidatures
 - > Formuler les critères de recrutement
 - > Hiérarchiser les candidatures

Entretien et intégration

- Conduite de l'entretien
 - > Se préparer et poser les bonnes questions
 - > Identifier les motivations
- Choix du meilleur candidat
 - > Valider l'adéquation poste/candidat
 - > Identifier le « savoir être » et le potentiel
- Intégration dans l'entreprise
 - > Favoriser une prise de poste réussie
 - > Gérer la période d'essai

Manager des compétences : Conduire les entretiens professionnels

- Cadre légal et enjeux
- Préparer l'entretien professionnel
- Conduire l'entretien professionnel, les étapes clefs à respecter

Les fondamentaux de la Marque RH Entreprise

Niveau 1



21 heures

Référence : INT_MERH

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Participer et améliorer les actions de communication RH interne et externe de l'entreprise
- Renforcer la marque recruteur et développer l'attractivité de l'entreprise
- Identifier les enjeux et les acteurs d'une expérience candidat positive

Public

Cette formation s'adresse à toute personne débutante ou désireuse d'actualiser ses connaissances en gestion des ressources humaines.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

A- La Marque RH : comprendre pour agir

- Identifier les enjeux de mon organisation en matière de gestion des ressources humaines
- Appréhender les enjeux de la Communication pour recruter, fidéliser et fédérer
- > Se représenter des exemples concrets pour apprécier l'intérêt et donner du sens aux actions
- > Recruter sans discrimination : focus sur l'article 214 de la loi 2017-86 du 27 janvier 2017 relative à l'égalité et à la citoyenneté

B- Les conditions pour attirer, fidéliser et engager

- Analyser le contexte du secteur, de l'entreprise et des individus qui la composent.
- Identifier les atouts de la structure et communiquer efficacement dans le fond et dans la forme
- Les conditions de réussite d'une Marque RH efficace :
- > Reconnaître les grandes étapes de l'expérience candidat lors d'un process de recrutement et dans sa vie de salarié
- > Les précautions à prendre avant de s'engager dans des actions de marketing RH

C- Les leviers de la Marque RH avant, pendant et après un recrutement

- Communiquer avec stratégie en interne et en externe en vue de recruter et conserver les talents
- Etre actif et s'adapter au secteur/ bassin d'emplois
- Informer des candidats et les inviter à poursuivre l'expérience avec une sélection objective
- L'intégration du nouveau collaborateur : Accueillir, former, informer et accompagner à l'arrivée
- Transformer l'essai par le suivi individuel et collectif

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 1 050€ par participant

Intra : 3 600€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 2 250€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Initier une démarche de Marque RH Entreprise Niveau 2



14 heures

Référence : INT_MRHE2

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Analyser les spécificités de son entreprise et de son environnement
- Définir l'offre employeur en termes de management, valeurs, rémunération et formation
- Bâtir un plan de communication

Public

Cette formation s'adresse à toute personne débutante ou désireuse d'actualiser ses connaissances en gestion des ressources humaines.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

Comprendre le concept de la Marque RH Entreprise // Marque Employeur

- Identifier les éléments constitutifs de la marque employeur
- Appréhender les enjeux : attirer, fédérer, fidéliser
- Comprendre les nouvelles relations entre salariés et entreprises
- Identifier les limites et les risques potentiels

Établir le bilan de l'image de Marque Employeur de l'entreprise

- Réaliser le diagnostic de la Marque Employeur : Les questions à se poser
- Identifier les attentes des différentes générations : millennials, X, babyboomers
- Déterminer la représentation du marché de l'emploi, des partenaires et des collaborateurs sur les métiers, le management, les forces et les faiblesses
- Évaluer sa présence et sa réputation sur les réseaux sociaux

==> Atelier pratique :

- Analyser des exemples de stratégie de marque employeur
- Réaliser un SWOT

Développer l'image de la Marque Employeur

- Définir l'image de marque en termes de management, de valeurs et d'éthique
- Définir l'offre employeur en termes de rémunération, de carrière, de formation, de social
- Optimiser la visibilité de l'entreprise et faire vivre sa marque employeur sur le web social
- Soigner sa e-réputation.

==> Atelier pratique : formaliser l'offre sous forme de « promesses » et d'engagements factuels

Communiquer sur sa Marque Employeur

- Mobiliser les outils marketing pour définir le public à investir en interne et en externe
- Concevoir des actions et des moyens RH pour fidéliser en interne
- Utiliser le digital pour attirer les talents externes page d'entreprise LinkedIn et Facebook, microblogging, YouTube
- Formuler des messages attractifs et percutants pour chasser & attirer sa cible
- Mobiliser la marque personnelle des collaborateurs pour valoriser la marque employeur
- Faire des collaborateurs des ambassadeurs de la marque employeur

==> Atelier pratique :

- S'approprier les outils marketing appliqués aux RH
- Développer une bibliothèque de messages de chasse pour se différencier

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 700€ par participant

Intra : 2 400€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 1 500€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Attractivité & Marque Employeur



21 heures

Référence : INT_ATTMERH

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Actualiser les connaissances et pratiques en termes de recrutement et de communication RH.
- Mettre en avant les facteurs d'attractivité de l'entreprise en adoptant des pratiques et des techniques de marketing RH.
- Appréhender la marque employeur : du concept à sa mise en oeuvre.
- Analyser les impacts sur le processus de recrutement.
- Identifier les moyens de valoriser l'expérience candidat et les parcours collaborateurs.

Public

Cette formation s'adresse à toute personne étant impliquée dans la stratégie RH et l'organisation des recrutements : chefs de services, directeurs, DRH et salariés des services RH.

Pré-requis

Etre amené.e à conduire et/ou avoir déjà mené des recrutements et mettre en place une politique de recrutement.

Programme

A – La Marque RH : comprendre pour agir

- Identifier les enjeux de mon organisation en matière de gestion des ressources humaines et de marque employeur
- Appréhender les enjeux de la communication pour recruter, fidéliser et fédérer/engager
- > Illustrer les situations d'attractivité, de fidélisation et d'engagement dans un parcours candidat/collaborateur
- > Les enjeux d'une politique recrutement sans discrimination pour le recruteur externe/interne : focus sur l'article 214 de la loi 2017-86 du 27 janvier 2017 relative à l'égalité et à la citoyenneté

B – Les conditions pour attirer, fidéliser et fédérer/ engager

- Analyser le contexte du secteur, de l'entreprise et des individus qui la composent
- Identifier les atouts de la structure et communiquer efficacement dans le fond et dans la forme
- Les conditions de réussite d'une Marque RH efficace :
- > Reconnaître les grandes étapes de l'expérience candidat lors d'un process de recrutement et dans la vie des salariés
- > Les précautions à prendre avant de s'engager dans des actions de marketing RH

C – Les leviers de la Marque RH avant, pendant et après un recrutement

- Élaborer une stratégie de Marketing RH et la mettre en oeuvre
- > Communiquer avec stratégie en interne et en externe en vue de recruter et conserver les talents
- > Etre actif et s'adapter au secteur/ bassin d'emploi et à la politique de recrutement : mener un travail de réseau et de fond
- > Connaître et utiliser des outils d'analyse et d'action marketing et communication pour renforcer sa visibilité
- Informer des candidats – actifs ou passifs – régulièrement et les inviter à poursuivre l'expérience avec une sélection objective
- > En cas de recrutement en cours
- > En situation d'inbound recrutement pour garantir un flux de candidatures spontanées
- L'intégration du nouveau collaborateur : Accueillir, former, informer et accompagner à l'arrivée pour transformer l'essai
- > Communiquer en interne et en externe
- > Suivre en individuel et collectif

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 1 050€ par participant
Intra : 3 600€ pour le groupe
Individuel (session garantie) : 2 250€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Devenir CEP



28 heures

Référence : INT_CEP

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Accueillir le bénéficiaire et cerner sa demande
- Conduire un bilan professionnel
- Maîtriser les outils nécessaires à la démarche d'accompagnement
- Rédiger une synthèse objective et pratique

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant se professionnaliser sur le poste de Conseiller en évolution professionnelle.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 1 400€ par participant

Intra : 4 800€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 3 000€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Programme

JOUR 1 // Les étapes préalables

Séquence 1 : S'approprier la démarche d'accompagnement

- Identifier les étapes constitutives de la démarche d'accompagnement
- Depuis le 1er entretien de contact jusqu'au suivi post-bilan

Séquence 2 : Appréhender la bonne posture du conseiller

- Établir la bonne distance dans la relation à l'autre
- Installer un processus de confiance

Séquence 3 : S'assurer de l'engagement de l'agent

- Expliciter la démarche
 - Accueillir les objections et lever les freins
 - Poser le cadre de travail
- ==> Atelier : se mettre en situation d'accueil et d'écoute lors du 1er RDV de contact

JOUR 2 & 3 // Conduire et finaliser la prestation

Séquence 4 : Démarrer la démarche d'accompagnement

- Accompagner le bénéficiaire dans l'exploration de son parcours professionnel et personnel
 - Elaborer un portefeuille de compétences
 - S'appuyer sur les outils appropriés pour faciliter l'accompagnement
- ==> Atelier : Administrer l'IRMR / KOIFAIRE

Séquence 5 : Investiguer la personnalité

- Identifier ses valeurs, motivations, aspirations, contraintes
- Formaliser une situation professionnelle idéale
- Conseiller sur les fondamentaux des outils de candidatures

Séquence 6 : Elaborer un projet professionnel réaliste et motivant

- Construire l'enquête terrain
 - Préparer la mise en oeuvre du projet
- ==> Atelier : S'approprier les outils et les débriefier en entretien

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Programme (suite)

Séquence 7 : Cadrer le projet et le décliner en plan d'actions pour favoriser sa mise en oeuvre

- Récapituler avec l'agent les résultats obtenus lors de son accompagnement
 - Identifier les principales étapes de mise en oeuvre
 - Définir le plan d'actions post accompagnement
- ==> Atelier : Rédiger un document de synthèse

JOUR 4 // Appréhender son territoire

- Réaliser une veille du marché de l'emploi sur un secteur ou un territoire
 - Constituer et développer son réseau de partenaires locaux
- ==> QCM d'évaluation des acquis

Devenir Conseiller en bilan de compétences



28 heures

Référence : INT_BC

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- S'approprier la méthodologie : présentiel/ distanciel
- Identifier l'ensemble des étapes du process d'accompagnement BC
- Manipuler les outils pour les maîtriser lors des accompagnements
- Se positionner correctement face à son bénéficiaire
- Assurer toutes les démarches administratives nécessaires au bon déroulement de l'accompagnement BC

Public

Cette formation s'adresse à toute personne ayant le souhait d'évoluer vers des missions d'accompagnement.

Pré-requis

- Détenir une première expérience de la conduite d'entretien

Tarif tout public* (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 1 400€ par participant

Intra : 4 800€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 3 000€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quiz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quiz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

*Merci de vous rapprocher du Responsable Formation pour obtenir les tarifs négociés avec votre OPCO

Programme

PHASE 1 // Formation en distanciel asynchrone - 0,5 jour

- Découvrir le bilan de compétences
- > Présentation de l'historique du BC
- > Les impacts induits par la réforme de la Formation Professionnelle Continue
==> Datadock et la certification Qualité
- > Les modalités de financement
- Le profil du Conseiller en Bilan de compétences
- > Appliquer une déontologie dans sa pratique de conseil
- > Définir les compétences clés du métier de Conseiller en BC
==> QCM en ligne : Evaluation des acquis

PHASE 2 // Les étapes préalables - 1 jour

- Séquence 1 : S'approprier la démarche d'accompagnement
- Identifier les étapes constitutives de la démarche d'accompagnement
 - Depuis le 1er entretien de contact jusqu'au suivi post-BC

Séquence 2 : Appréhender la bonne posture du conseiller

- Établir la bonne distance dans la relation à l'autre
- Installer un processus de confiance

Séquence 3 : S'assurer de l'engagement du bénéficiaire

- Expliciter la démarche
- Accueillir les objections et lever les freins
- Poser le cadre de travail
==> Atelier : se mettre en situation d'accueil et d'écoute lors du 1er RDV de contact

PHASE 3 & 4 // Conduire et finaliser l'accompagnement - 2 jours

- Séquence 4 : Démarrer la démarche d'accompagnement
- Accompagner le bénéficiaire dans l'exploration de son parcours professionnel et personnel
 - Elaborer un portefeuille de compétences
 - S'appuyer sur les outils appropriés pour faciliter l'accompagnement
==> Atelier : Identifier les tests présents sur le marché - Administrer les tests dédiés

Programme (suite)

Séquence 5 : Investiguer la personnalité

- Identifier ses valeurs, motivations, aspirations, contraintes
- Formaliser une situation professionnelle idéale
- Conseiller sur les fondamentaux des outils de candidatures

Séquence 6 : Elaborer un projet professionnel réaliste et motivant

- Construire l'enquête terrain
 - Identifier un projet de reconversion : formation/financements
 - Préparer la mise en œuvre du projet
- ==> Atelier : S'approprier les outils et les débriefer en entretien

Séquence 7 : Cadrer le projet et le décliner en plan d'actions pour favoriser sa mise en œuvre

- Récapituler avec le bénéficiaire les résultats obtenus lors de son accompagnement
 - Identifier les principales étapes de mise en œuvre
 - Définir le plan d'actions post accompagnement
 - Formaliser l'ensemble des étapes du bilan dans un document de synthèse
- ==> Atelier : Rédiger un document de synthèse
==> QCM en ligne : Evaluation des acquis globaux sur la formation

PHASE 5 // Formation en distanciel asynchrone - 0,5 jour

Séquence 8 : Appréhender les aspects administratifs des dossiers de Bilan.

- Les documents nécessaires à la mise en œuvre du bilan
 - > DIRECCTE et NDA
 - > Convention/contrat de formation
 - > Accord de financement
 - > Le cas des demandeurs d'emploi
- Les documents à conserver pour preuve
 - > Feuille de présence et attestation d'assiduité
 - > Certificat de réalisation

Formation pour les créateurs d'entreprises



14 heures

Référence : INT_CREA2

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Découvrir les étapes de la création d'entreprise
- Appréhender la posture d'un entrepreneur
- Modéliser un projet de création d'entreprise
- Faciliter le financement du projet

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

- Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...)

Programme

A/ De l'idée au business model validé

- L'idée et l'équipe
- La définition d'un business model cohérent par rapport aux objectifs
- La concurrence
- L'analyse du contexte, de son environnement

B/ La stratégie marketing et commerciale

- La politique d'offre
- La politique de prix
- La stratégie commerciale
- La stratégie de communication
- La stratégie de distribution
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet
- Le business plan

C/ La stratégie financière

- Le plan de financement
- Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location / neuf, occasion...)
- La viabilité financière du projet

D/ La stratégie juridique, fiscale, sociale

- Noms et marques
- Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise

E/ Les indicateurs de pilotage

- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents
- L'utilisation du numérique & du CRM pour gérer et développer son entreprise
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, Urssaf...)
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 700€ par participant

Intra : 2 400€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 1 500€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques de l'intervenant
- Ateliers de mise en pratique
- Mise en situation
- Quiz de validation des acquis

Formation pour les créateurs d'entreprises



21 heures

Référence : INT_CREA3

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Découvrir les étapes de la création d'entreprise
- Appréhender la posture d'un entrepreneur
- Modéliser un projet de création d'entreprise
- Faciliter le financement du projet

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

- Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...)

Programme

A/ De l'idée au business model validé

- L'idée et l'équipe
- La définition d'un business model cohérent par rapport aux objectifs
- La concurrence
- L'analyse du contexte, de son environnement
- L'élaboration de la stratégie générale

B/ La stratégie marketing et commerciale

- La politique d'offre
- La politique de prix
- La stratégie commerciale
- La stratégie de communication
- La stratégie de distribution
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet
- Le business plan

C/ La stratégie financière

- Le plan de financement
- Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location / neuf, occasion...)
- La viabilité financière du projet
- Les ratios essentiels à la gestion d'entreprise

D/ La stratégie juridique, fiscale, sociale

- Noms et marques
- Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Le choix de la forme juridique, du régime fiscal et du statut social

E/ Les indicateurs de pilotage

- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents
- L'utilisation du numérique & du CRM pour gérer et développer son entreprise
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, Urssaf...)
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 1 050€ par participant

Intra : 3 600€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 2 250€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques de l'intervenant
- Ateliers de mise en pratique
- Mise en situation
- Quiz de validation des acquis

Formation pour les créateurs d'entreprises



28 heures

Référence : INT_CREA4

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Découvrir les étapes de la création d'entreprise
- Appréhender la posture d'un entrepreneur
- Modéliser un projet de création d'entreprise
- Faciliter le financement du projet

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

- Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...)

Programme

A/ De l'idée au business model validé

- L'idée et l'équipe
- La définition d'un business model cohérent par rapport aux objectifs
- La concurrence
- L'analyse du contexte, de son environnement
- L'élaboration de la stratégie générale

B/ La stratégie marketing et commerciale

- La politique d'offre
- La politique de prix
- La stratégie commerciale
- La stratégie de communication
- La stratégie de distribution
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet
- Le business plan

C/ La stratégie financière

- Le plan de financement
- Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location / neuf, occasion...)
- La viabilité financière du projet
- Les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- Les grands principes financiers

D/ La stratégie juridique, fiscale, sociale

- Noms et marques
- Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Le choix de la forme juridique, du régime fiscal et du statut social

E/ Les indicateurs de pilotage

- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents
- L'utilisation du numérique & du CRM pour gérer et développer son entreprise
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, Urssaf...)
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 1 400€ par participant

Intra : 4 800€ pour le groupe

Individuel (session garantie) : 3 000€

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 8 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques de l'intervenant
- Ateliers de mise en pratique
- Mise en situation
- Quiz de validation des acquis