



Création
... d'entreprise

Développement
... d'activité

Reprise
... d'entreprise

construisons ensemble le parcours qui vous ressemble

Les formations pour entreprendre
Catalogue 2008/2009

SOMMAIRE

Formez-vous en entreprenant !	p.3
<u>Bilan de compétences entrepreneuriales</u>	p.4
<u>Formations qualifiantes</u>	
Les bonnes pratiques pour entreprendre	p.5
AGIR Créateur	
AGIR Développeur d'activité	
AGIR Repreneur	
Les bonnes questions pour entreprendre	p.9
Commercial	
Comptabilité – Finance	
Développement personnel - Communication interpersonnelle	
Droit des affaires	
Droit des sociétés	
Gestion	
Gestion – Analyse de rentabilité	
GRH – Droit du travail	
GRH – Management	
Intelligence économique	
Management de projet	
Management de proximité	
Marketing – Communication	
Stratégie d'entreprise	
Transmission d'entreprise	
<u>Formations certifiantes</u>	
Certificat professionnel Entrepreneur	p.18
Mention Créateur	
Mention Développeur d'activité	
Mention Repreneur	
Quel type d'entrepreneur êtes-vous ?	p.19
Déterminez votre profil pour choisir la formation adaptée.	
<u>Formation diplômante</u>	
Licence professionnelle	p.24
Direction des entreprises artisanales et des petites entreprises *	
Informations & inscription	p.26

Zoom sur ...

... les + de notre offre de formation p.17

FORMEZ-VOUS EN ENTREPRENANT !



NOTRE VOLONTÉ : PROPOSER UN CHOIX À CEUX QUI VEULENT ENTREPRENDRE AU SEIN D'UNE PETITE ORGANISATION, TPE, PME, PMI, ENTREPRISE ARTISANALE. NOTRE ATOUT : UNE OFFRE COMPLÈTE ET ADAPTÉE À TOUS LES PROFILS D'ENTREPRENEURS.

Vous êtes porteur de projet, jeune dirigeant ou chef d'entreprise confirmé : chacun peut être concerné. Que vous soyez pressenti pour conduire et concrétiser un projet de développement ou encore en phase d'interrogation sur la pertinence et la faisabilité de votre idée, que vous ayez décidé de vous associer avec une entreprise pour lancer un nouveau département, voire une filiale, que vous envisagiez de reprendre une entreprise...

Quelle que soit la dynamique entrepreneuriale qui vous anime, des compétences et des connaissances nouvelles vous seront utiles pour réussir dans votre démarche, réussir votre projet, agir avec méthode, structurer votre cheminement et approfondir votre parcours. Autant de raisons pour que vous décidiez de ne rien laisser au hasard et de vous faire aider par un encadrement professionnel et reconnu.

Prenez quelques instants pour découvrir ce guide, vous comprendrez qu'un accompagnement personnalisé est prévu pour vous et votre projet. Choisissez alors la formation qui vous convient... à la carte, ou en suivant le parcours individualisé que nous vous conseillons.

Développer vos compétences entrepreneuriales : un investissement pour votre projet !

Jean-Claude Bouly

Professeur,

Directeur du Centre national de l'entrepreneuriat

> LE BILAN DE COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES

En amont de tout projet de création ou reprise d'activité, le bilan de compétences entrepreneuriales vous permet de découvrir vos aptitudes entrepreneuriales et les compétences sur lesquelles vous pouvez vous appuyer.

> LES FORMATIONS QUALIFIANTES : BONNES PRATIQUES POUR ENTREPRENDRE

Ces modules «méthode» vous guident dans la réalisation de votre projet, et vous aident à organiser votre cheminement. Ils se déclinent selon trois profils : Créateur, Développeur d'activité, Repreneur. Ils vous apportent des méthodes pour structurer et baliser votre parcours.

> LES FORMATIONS QUALIFIANTES : BONNES QUESTIONS POUR ENTREPRENDRE

Ces modules «connaissances» de 21h, à choisir à la carte, offrent des réponses aux principales questions liées à la réalisation de votre projet.

> LE CERTIFICAT PROFESSIONNEL ENTREPRENEUR

Combinaison de bonnes pratiques et de bonnes questions pour entreprendre, le Certificat professionnel Entrepreneur (niveau III) est un parcours vous permettant d'acquérir immédiatement des méthodes de management de projet, de management des compétences et les repères disciplinaires essentiels, en lien avec la réalisation de votre projet.

> LA LICENCE PROFESSIONNELLE DIRECTION DES PETITES ENTREPRISES ET DES ENTREPRISES ARTISANALES*

La licence professionnelle est une formation innovante qui vous offre la possibilité de parachever votre parcours et de progresser dans votre métier d'entrepreneur (niveau II).

BILAN DE COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES

Chaque adulte qui démarre aujourd'hui sa vie professionnelle va changer, en moyenne, cinq fois de métier. Par conséquent, la gestion des trajectoires professionnelles devient un enjeu stratégique tant du côté de l'entreprise que du côté des salariés et des demandeurs d'emploi.

La question de la création d'activité doit se poser de manière plus naturelle comme une alternative au salariat.

Le bilan de compétences entrepreneuriales a été mis au point par le CNE-Cnam pour vous permettre de faire le bilan des vos compétences et aptitudes à entreprendre.



Objectifs

Il s'agit de travailler sur la mise en exergue des compétences entrepreneuriales, au prétexte d'un projet de création d'activités, afin de :

- | valider les motivations et aptitudes entrepreneuriales
- | garantir la meilleure adéquation homme / homme et homme / projet
- | valider les données d'entrée d'un projet de création d'activité
- | définir un parcours pertinent, en cohérence avec les conclusions du bilan
- | élaborer le sas d'entrée vers les dispositifs d'accompagnement ou de formation à la création d'activités
- | réexploiter le travail de bilan dans le cadre d'une recherche d'emploi classique si le projet de création d'activité n'est pas validé

Au sortir du bilan, vous aurez défini un plan d'action permettant de passer de l'idée à l'amorçage de votre projet.

Descriptif

Les axes étudiés au cours du bilan de compétences entrepreneuriales sont les suivants :

- | identifier, apprécier et évaluer vos connaissances et compétences
- | identifier vos motivations pour entreprendre
- | vous situer dans le métier d'entrepreneur
- | faire émerger votre idée d'entreprendre
- | confronter votre projet à la réalité.

Public

Le bilan de compétences entrepreneuriales s'adresse aux personnes qui s'interrogent sur l'idée d'entreprendre, qui souhaitent tester leur potentiel, déterminer sur quelles compétences elles peuvent s'appuyer et ainsi vérifier si leur idée de départ, si elle existe, mérite d'être transformée en projet.

Les personnes candidates peuvent être salariées ou demandeurs d'emploi.

Outils

Le CNE-Cnam dispose d'outils variés adaptés aux individus et à leurs parcours :

- | entretiens individuels
- | grille d'analyse professionnelle
- | tests de connaissance de soi et d'évaluation des potentialités d'entrepreneur
- | travail personnel en inter session
- | positionnement référentiel métier Entrepreneur
- | enquêtes auprès de partenaires et de chefs d'entreprise
- | livrable réexploitable par la personne pour poursuivre son projet.

L'échéancier type d'un bilan de compétences entrepreneuriales comprend 8 entretiens, soit un total de 20h, répartis sur 12 semaines, ainsi qu'un suivi à 6 mois.

LES BONNES PRATIQUES POUR ENTREPRENDRE



OBJECTIFS

Dans la perspective d'évaluer les ressources, de mesurer les risques et d'aider à la prise de décision, il s'agit, au cours de ces modules, d'acquérir une pratique de la gestion de projet et les compétences afférentes, et de développer une culture de la formalisation, de l'évaluation du projet, sans omettre la nécessaire communication amont, aval et avec son environnement pour partager et faire adhérer au projet.

Ainsi, sur la base des outils AGIR Projet et AGIR Compétences, il s'agit d'inciter à la réflexion globale et à la prise de distance, de renforcer les capacités d'analyse et de synthèse, de détecter, développer et valoriser les ressources en termes de compétences utiles au projet et de développer une communication orale et écrite convaincante.

Ce module se décline de façon spécifique selon trois parcours :

- | **AGIR Créateur** : aide à l'élaboration du plan d'affaires
- | **AGIR Développeur d'activité** : aide à la conduite opérationnelle du projet
- | **AGIR Repreneur** : aide à la concrétisation du plan de reprise

Public

Toute personne intéressée pour acquérir des compétences essentielles directement opérationnelles. Pour savoir à quel type d'entrepreneur vous correspondez, reportez-vous aux trois profils types présentés pages 19 à 23.

Durée et organisation

Ces modules se composent de 23 journées déployées sur une période de 6 mois en moyenne, en fonction du temps de réalisation du projet.

Ces 23 jours comprennent des temps de face-à-face pédagogiques, en séances collectives ou individuelles, correspondant à 3 journées, et 20 jours de travail personnel encadré d'application pratique. L'ensemble est réparti en 4 séquences thématiques (voir paragraphe «Déroulement» page suivante).

L'apprentissage est basé sur AGIR, outil simple et opérationnel de conduite de projet, mobilisant deux méthodes : AGIR Projet (gestion de projet) et AGIR Compétences (gestion des compétences), méthodes également disponibles sur @ppui®, une plate-forme informatique dédiée.

L'alternance entre situation de formation et situation de travail favorise l'appropriation des méthodes et leur application concrète dans le projet conduit.

Les intervenants

Des professionnels réalisent un suivi personnalisé. Ils vous accompagnent sur le déroulé des méthodes AGIR. Ainsi, ils valident le travail produit, contrôlent l'avancement et lèvent d'éventuels points de blocage.

Calendrier

Ces modules relèvent d'une approche individualisée qui s'adapte au calendrier de votre projet. Le démarrage est donc réalisé à la demande, en fonction de vos objectifs. Vous pouvez prendre connaissance des organisations proposées en régions en vous connectant à notre site Internet (rubrique Régions).

Déroulement

Ces modules se répartissent sur quatre grandes séquences, qui jalonnent l'avancement de votre projet :

| Séquence 1 : formalisation du projet (4 jours)

- Formuler les attendus et contenus du projet
- Définir le contexte de l'entreprise
- Formuler le contexte du projet
- Identifier les acteurs du projet
- Définir les compétences requises par le projet
- Feuille de route pour la séquence suivante

| Séquence 2 : gestion du projet (6 jours)

- Se fixer des objectifs atteignables
- Identifier les principales tâches à réaliser
- Évaluer les moyens nécessaires
- Définir des indicateurs de mesure
- Planifier les réalisations
- Elaborer le plan d'amélioration des compétences (PAC)
- Feuille de route pour la séquence suivante

| Séquence 3 : suivi du projet (9 jours)

- Suivre la réalisation du plan d'action prévisionnel à travers des tableaux de bord
- Opérer des réajustements nécessaires
- Réaliser une situation intermédiaire de progression du PAC
- Feuille de route pour la séquence suivante

| Séquence 4 : évaluation du projet (4 jours)

- Évaluer les résultats du projet : niveau atteint, facteurs de réussite, principales difficultés
- Définir de nouveaux axes stratégiques, techniques, organisationnels ou commerciaux induits par les résultats obtenus et les nouveaux objectifs fixés
- Réaliser le bilan des acquis en termes de compétences
- Pour AGIR Créateur et AGIR Repreneur : opérer la synthèse du projet sur la base du plan d'affaires ou plan de reprise



AGIR CRÉATEUR

UAEN90

Objectifs

En relation directe avec votre projet de création, ce module vous permet d'utiliser la méthode AGIR pour favoriser :

- | l'identification du périmètre du projet
- | le repérage du chemin à parcourir
- | la conduite professionnelle et maîtrisée du projet

Contenu

- 1 | Organiser et structurer votre projet de création
- 2 | Dresser les grandes étapes du projet
- 3 | Identifier les besoins et les ressources
- 4 | Identifier les compétences à détenir pour mener à bien le projet

- 5 | Faciliter la prise de décision

- 6 | Établir le plan d'affaires :

- *Résumé du projet*
- *Présentation des acteurs*
- *Description du produit / offre / service*
- *Analyse du marché*
- *Stratégie commerciale et moyens mis en œuvre*
- *Montage juridique et financier*
- *Dossier financier*
- *Documents annexes*

- 7 | Dresser le bilan en termes de réalisation, de perspectives et de compétences acquises



TÉMOIGNAGE DE VALÉRIE • PILOTE DE PROJET • NORD-PAS DE CALAIS

Les formations et le suivi du CNE-Cnam m'ont donné la possibilité de développer une nouvelle mission au sein de l'agence Multicité. Ils m'ont permis à la fois de m'investir et de développer peu à peu mon poste en expérimentant de nouvelles manières de travailler.

AGIR DÉVELOPPEUR D'ACTIVITÉ

UAEN91

Objectifs

En relation directe avec le projet de développement d'activité, ce module vous permet d'utiliser la méthode AGIR pour favoriser :

- | l'identification du périmètre du projet
- | le repérage du chemin à parcourir
- | la conduite professionnelle et maîtrisée du projet

Contenu

- 1 | Connaître les enjeux du projet pour l'entreprise et le positionner dans la stratégie globale
- 2 | Formaliser "l'idée" en projet :
 - *Définir les objectifs et les livrables*
 - *Décrire les contraintes*
 - *Identifier les critères de réussite*
- 3 | Définir l'organisation projet :
 - *Identifier les compétences à détenir pour mener à bien le projet*

- *Identifier les différents acteurs concernés et préciser leurs rôles, droits et devoirs*
- *Construire l'équipe projet*

- 4 | Constituer la communication projet :

- *Rendre compte de l'avancement du projet aux différents niveaux de décision*
- *Valoriser les atouts du projet et développer l'adhésion en interne*

- 5 | Maîtriser la conduite du projet (qualité - coût - délai) :

- *Maîtriser les actions à réaliser*
- *Construire et gérer le budget projet*
- *Construire le planning et gérer l'avancement du projet*

- 6 | Dresser le bilan en termes de réalisation, de perspectives et de compétences acquises



TÉMOIGNAGE DE MICHAEL • PILOTE DE PROJET • LORRAINE

La reprise d'une entreprise constitue un processus complexe, difficile d'accès pour un novice. Un accompagnement est nécessaire pour le cédant comme pour le repreneur. C'est à l'occasion de mon projet de reprise d'entreprise, le Garage Briot Haton, que j'ai fait appel au CNE-Cnam. Le suivi au jour le jour m'a laissé le temps de me positionner en tant que dirigeant, et m'a donné des points de repère qui ont jalonné mon projet.

AGIR REPRENEUR

UAEN92

Objectifs

En relation directe avec votre projet de reprise, ce module vous permet d'utiliser la méthode AGIR pour favoriser :

- | l'identification du périmètre du projet
- | le repérage du chemin à parcourir
- | la conduite professionnelle et maîtrisée du projet

Contenu

- 1 | Vérifier l'adéquation individu-projet
- 2 | Réaliser un diagnostic approfondi de l'entreprise :
 - Vérifier la faisabilité du projet de reprise
 - Construire la stratégie de reprise
- 3 | Identifier les compétences à détenir pour mener à bien le projet
- 4 | Bâtir le montage juridique, financier et fiscal :
 - Étudier les scénarii possibles et décider
 - Rendre le projet crédible vis-à-vis de ses interlocuteurs
- 5 | Finaliser le plan de reprise :
 - Parcours professionnel du repreneur et plan d'amélioration des compétences
 - Diagnostic de l'entreprise
 - Approche stratégique à court et moyen terme
 - Structuration de l'approche commerciale
 - Obtention des financements
 - Maîtrise des actions à réaliser
- 6 | Intégrer l'entreprise et manager le changement :
 - Se faire accepter comme futur dirigeant
 - Réussir la prise en main effective de l'entreprise
 - Construire les pistes de développement
- 7 | Dresser le bilan en termes de réalisation, de perspectives et de compétences acquises

TÉMOIGNAGE DE BAUDOIN • PILOTE DE PROJET • PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

C'est au sein de la société Cryptiris et pour assurer la diffusion et la vente à l'international de ses produits que j'ai intégré le CNE-Cnam. Les formations alternent de manière efficace la théorie et la pratique d'une méthodologie, notamment au niveau marketing, stratégie et finance. L'accompagnement par des experts permet de mieux préparer son projet en amont. C'est une bonne manière d'expérimenter une nouvelle compétence : au sein de Cryptiris, déjà 5 personnes ont été engagées dans la suite de ce projet.



LES BONNES QUESTIONS POUR ENTREPRENDRE

OBJECTIFS

Apportant notions et connaissances essentielles, et abordant des thématiques variées, ces modules renvoient aux problématiques communes des entrepreneurs. Ils peuvent être choisis à la carte, au gré de vos besoins, pour mener à bien votre projet, ou développer vos compétences de dirigeant ou de chef de projet. Les 15 modules proposés ont été conçus pour apporter, dans un minimum de temps, des réponses pragmatiques, utiles et directement transférables à votre projet.

Public

Toute personne intéressée pour acquérir des compétences essentielles directement opérationnelles. Pour savoir à quel type d'entrepreneur vous correspondez, reportez-vous aux trois profils types présentés pages 19 à 23.

Durée et organisation

Chacun des modules proposés se déroule de façon identique, alternant deux jours non consécutifs de face-à-face pédagogique et un jour de travail personnel encadré d'application pratique (3 jours - 21h).

> Jour 1

| Apports de notions et méthodes essentielles en relation avec la question posée

| Préparation du travail d'application à réaliser pour le jour 3

> Jour 2

| Transfert des connaissances acquises dans la réalité du projet à partir d'un travail personnel encadré d'application pratique

> Jour 3

| Présentation individuelle des travaux d'application

| Synthèse du module autour des facteurs clés de succès et des écueils à éviter

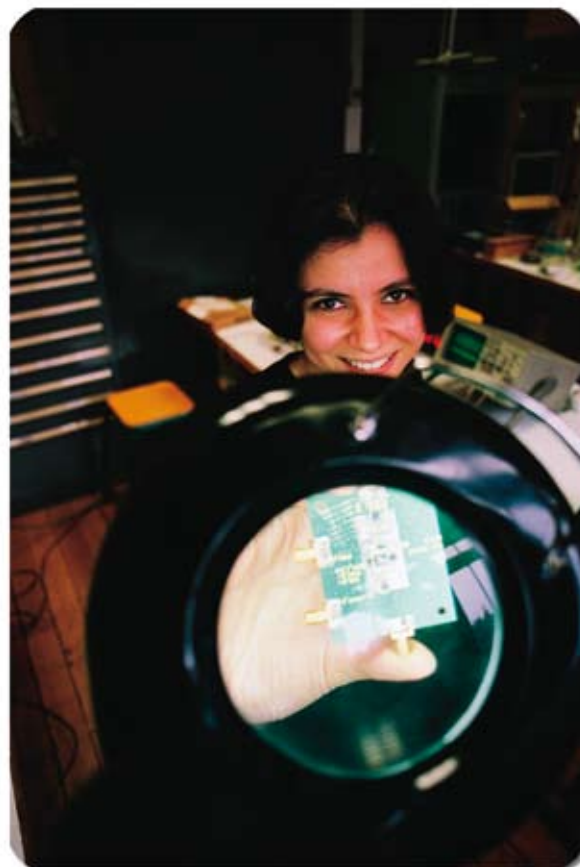
| Remise au participant d'un mémo complet

Les intervenants

Professionnels du domaine traité, les intervenants disposent d'une excellente connaissance de la TPE, PME-PMI et de l'entreprise artisanale. Ils proposent une approche pragmatique à l'écoute de vos besoins et de vos projets.

Calendrier

Ces modules relèvent d'une approche individualisée qui s'adapte au calendrier de votre projet. Le démarrage est donc réalisé à la demande, en fonction de vos objectifs. Vous pouvez prendre connaissance des organisations proposées en régions en vous connectant à notre site Internet (rubrique Régions).





COMMERCIAL Comment organiser et développer mes ventes ?

UAEN01

Sur des marchés de plus en plus concurrentiels, avoir un bon produit ne suffit plus pour assurer le développement et la pérennité de son activité. Même dans une petite entreprise, l'action commerciale doit être structurée pour être efficace. Qu'il s'agisse d'optimiser ses ventes ou ses relations client, des principes simples et pratiques peuvent être appliqués.

Objectifs

Ce module vous permet de découvrir les différents outils à votre disposition pour réussir vos ventes, quels que soient votre secteur d'activité, votre cible de clientèle ou la taille de l'entreprise.

Contenu

- | les enjeux de la vente et l'importance de la prospection
- | les conditions de la réussite :
 - la préparation : comment construire son plan d'action commerciale ?
 - l'action : constituer ses fichiers de prospection ; se faire connaître ; prendre RDV ; réussir son entretien de vente
 - le suivi : la relance systématique ; les outils CRM

COMPTABILITÉ – FINANCE Comment utiliser les outils de gestion de l'entreprise ?

UAEN02

Le futur chef d'entreprise ou tout chef de projet doit pouvoir mesurer l'impact de ses décisions sur la santé financière de sa société et dialoguer efficacement avec des interlocuteurs comptables et financiers. Pour cela, il lui est indispensable de s'approprier les mécanismes permettant de collecter, contrôler et utiliser à bon escient des informations comptables et financières.

Objectifs

Ce module vous permet de :

- | mieux comprendre et maîtriser la dimension comptable et financière de l'entreprise
- | accroître la pertinence de vos échanges avec le banquier, l'expert-comptable et les différents partenaires de l'entreprise

Contenu

- | notions comptables de base : le bilan (vu sous l'angle comptable, juridique et financier), le compte de résultats
- | les équilibres financiers : le fonds de roulement, les besoins en fonds de roulement, la trésorerie
- | les soldes intermédiaires de gestion : moyens de compréhension de la constitution du résultat net comptable
- | notions d'amortissements
- | gestion de trésorerie
- | principales notions fiscales

Ai-je conscience de mes qualités et motivations pour développer mon projet ?

Futur chef d'entreprise ou chef de projet, vous êtes dans une phase d'interrogation sur vos atouts pour manager un projet et des équipes.

Pour exercer pleinement votre rôle de manager, vous devez maîtriser les pratiques gagnantes, gages de performance humaine.

Objectifs

Ce module vous permet de clarifier votre positionnement vis-à-vis de l'équipe que vous rejoignez :

- | mieux vous connaître pour établir de bonnes relations
- | connaître et pratiquer les techniques efficaces pour bien communiquer
- | savoir se positionner selon les personnes et les situations, et adapter son comportement
- | acquérir les bonnes pratiques en tant que manager dans la relation à l'autre
- | apprendre à motiver ses collaborateurs en pratiquant l'écoute active

Contenu

- | définir son comportement pour mieux comprendre son style de travail, d'apprentissage et de direction
- | identifier ses différentes attitudes face aux changements
- | savoir transformer les résistances aux changements en coopération positive
- | accepter son manque de contrôle et faire face à l'inconnu
- | développer des initiatives créatives
- | faire des choix

Comment piloter et sécuriser mes relations contractuelles ?

Parce que les contrats sont source d'obligations réciproques, tout futur chef d'entreprise ou chef de projet doit identifier les zones de risque et pouvoir sécuriser les relations contractuelles.

Acquérir les bons réflexes contractuels est essentiel, sur les plans juridique, financier et commercial, pour entretenir de bonnes relations avec ses clients, fournisseurs et partenaires.

Objectifs

Ce module vous permet d'acquérir des bases en matière de droit des contrats pour :

- | assurer au mieux la sécurité de vos échanges contractuels
- | concevoir les bonnes stratégies
- | appréhender de manière efficace la survenance d'éventuelles difficultés liées à vos relations commerciales

Contenu

- | préalable à la négociation :
 - préparer la négociation
 - la check-list du négociateur
 - rédiger les conditions générales de vente
- | lors de la négociation :
 - initier la négociation
 - gérer la négociation
 - clôturer la négociation
- | degré de liberté dans la négociation
- | règles générales en matière de propriété intellectuelle
- | gestion des contentieux





DROIT DES SOCIÉTÉS

Quel est le meilleur statut pour moi et mon entreprise ?

UAEN05

Les questions de création ou modification statutaire interviennent à chaque étape du cycle de vie d'une société. En phase amont, le futur chef d'entreprise doit s'interroger sur son statut, identifier les critères de choix d'une structure juridique et maîtriser les formalités afférentes. En phase aval, il doit maîtriser la vie juridique de son entreprise, proposer ou mettre en œuvre les modifications statutaires nécessaires.

Objectifs

Ce module vous apporte des connaissances de base sur les structures juridiques de l'entreprise pour :

- | guider les choix ou évolutions de structure juridique, les choix de statut social du dirigeant et de fiscalité de l'entreprise
- | diriger, tant l'entreprise que la structure juridique qui l'héberge, de manière éclairée

Contenu

- | quel statut pour votre entreprise ?
 - l'entreprise individuelle
 - la société et ses différentes formes juridiques (SARL / EURL / SA / SAS)
 - les critères de décision, raisons du choix, limites et libertés du choix
 - incidence des choix opérés
- | quel régime fiscal ?
 - impôt sur le revenu
 - impôt sur les sociétés
- | quel régime social ?
 - travailleur salarié
 - travailleur non salarié

GESTION

Comment positionner le projet dans la dimension économique de l'entreprise ?

UAEN06

Tout responsable de projet ou futur chef d'entreprise dans une TPE, PME/PMI ou entreprise artisanale doit posséder une culture économique et intégrer les spécificités de gestion relatives aux petites entreprises.

Cette vue d'ensemble est indispensable pour maîtriser l'exigence de rentabilité d'une petite structure et gérer l'impact économique de toute décision.

Objectifs

Ce module vous permet de piloter un projet en tenant compte des spécificités des TPE/PME et des particularités de leur gestion :

- | positionner le projet dans l'activité globale et habituelle de l'entreprise
- | construire et gérer le budget projet
- | le rapprocher de la comptabilité de l'entreprise
- | trouver des sources de financement complémentaires

Contenu

- | définition des TPE/PME et poids économique
- | organisation des TPE, points forts
- | environnement de la TPE : menaces, opportunités
- | conditions de la réussite d'un projet en TPE
- | les partenaires de la TPE, du projet
- | le budget du projet : élaboration, suivi, bilan et relations avec la comptabilité générale

GESTION – ANALYSE DE RENTABILITÉ

Comment évaluer un coût pour prendre une bonne décision ?

UAEN07

Piloter une activité en tant que chef de projet ou dirigeant nécessite de pouvoir, en permanence, évaluer des coûts, mesurer l'évolution des résultats et mettre en œuvre les correctifs appropriés.

Cette capacité à anticiper, analyser et réagir impose de maîtriser le processus de décision de l'entreprise.

Objectifs

Ce module vous permet d'intégrer des éléments de calcul pour connaître vos marges de manœuvre, prendre la bonne décision et mettre en œuvre des outils de contrôle de votre activité.

Contenu

- | les outils de pilotage
- | apports du contrôle de gestion dans le pilotage du projet et/ou de l'entreprise
- | les outils de décision :
 - la comptabilité analytique
 - le tableau de bord
 - le seuil de rentabilité/point mort et son calcul
 - la création de valeur
 - la rentabilité absolue et relative d'un projet
 - l'arbitrage entre les projets
 - abandonner ou lancer le projet

GRH – DROIT DU TRAVAIL

Comment satisfaire mes besoins RH dans le respect de la législation du travail ?

UAEN08

Responsables d'équipes, le chef d'entreprise et le chef de projet ne peuvent improviser leur gestion des ressources humaines. Pratiquer le droit du travail au quotidien est indispensable pour prendre les bonnes décisions, évaluer les risques juridiques dans son management et exercer ses responsabilités d'encadrement.

Objectifs

Ce module vous apporte des connaissances de base sur les principales règles de droit du travail, pour vous permettre de gérer le personnel en appréhendant les obligations réglementaires à respecter et les risques encourus en cas d'infraction.

Contenu

- | la fonction RH dans une TPE, spécificités
- | la naissance de la relation de travail, les différentes formes de contrats
- | les différentes formes de collaborations
- | le choix du candidat
- | l'exécution du contrat de travail, droits et devoirs des parties
- | les conditions de travail
- | les différents types d'absence
- | la fin de la relation de travail





GRH – MANAGEMENT

Comment améliorer les compétences utiles à mon projet ?

UAEN09

La réalisation efficace d'un projet nécessite de la part du chef d'entreprise ou chef de projet d'identifier et mobiliser les compétences nécessaires. Ils doivent pouvoir les identifier et les évaluer pour définir un plan d'amélioration de leurs compétences et de celles des autres acteurs du projet.

Objectifs

Ce module vous permet, à travers la mise en œuvre de la méthode AGIR Compétences, de disposer d'un outil simple, pragmatique et pertinent d'évaluation et de gestion des ressources humaines par les compétences.

Contenu

- | la gestion par les compétences, moyen d'optimiser les ressources humaines
- | les compétences au service de la stratégie du projet, de l'entreprise
- | les notions de tâches et d'activités
- | les savoirs : académiques, procéduraux, savoir-faire, savoirs liés à l'expérience
- | construction du profil de poste de "l'entrepreneur" (ou collaborateur)

INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

Comment trouver et utiliser les informations utiles à mon projet ?

UAEN10

L'environnement d'un projet est mouvant et complexe.

Maîtriser la trajectoire du projet suppose donc, en permanence, de connaître et suivre la dynamique de cet environnement.

Tout chef d'entreprise ou chef de projet doit être capable de positionner son projet dans un réseau d'acteurs et d'en évaluer le potentiel.

Objectifs

Ce module vous permet d'utiliser l'intelligence économique comme brique élémentaire de la prise de décision :

- | savoir pour comprendre et comprendre pour agir
- | nourrir votre projet en informations pertinentes et fraîches
- | intégrer l'appui informationnel comme composante de l'essentielle (et complexe) relation à votre environnement

Contenu

- | repères théoriques et contextuels
- | grille de lecture allié/adversaire pour positionner le projet
- | processus d'appui informationnel à la gestion de projet
- | identification et positionnement des différents acteurs de son projet
- | la recherche des bons interlocuteurs
- | les limites juridiques de la relation
- | la protection du patrimoine informationnel de l'entreprise : risque, menace, danger, sécurité, sûreté
- | risques pays : lois, règles, coutumes, éthique, déontologie, morale

MANAGEMENT DE PROJET Comment piloter mon projet ?

UAEN11

Qu'il s'agisse de création, de reprise, de développement externe ou interne, de diversification ou encore de partenariat inter-entreprises, le pilotage de projet ne s'improvise pas. Les futurs chefs de projet et chefs d'entreprise doivent pouvoir organiser leur cheminement dans un périmètre défini ou à définir.

Ils ont pour cela besoin d'éléments structurants, méthodes et outils, qui vont leur permettre de construire les différentes étapes à réaliser, de planifier et contrôler leur avancée, de communiquer sur leur projet, d'évaluer et organiser le retour d'expérience.

Objectifs

Ce module vous permet, à travers la mise en œuvre de la méthode AGIR Projet, d'acquérir les principes d'organisation nécessaires pour :

- | concevoir, planifier et coordonner les actions à mettre en œuvre en gérant les ressources humaines, financières et matérielles disponibles
- | construire et animer une équipe en tenant compte des caractéristiques et contraintes particulières du projet
- | piloter le projet dans sa phase d'exécution, du lancement aux bilans technique, humain et financier
- | communiquer avec l'ensemble des parties concernées

Contenu

| les principes fondamentaux de la gestion de projet :

- *le triangle qualité - coût - délai*
- *la rédaction d'une fiche projet*
- *le cahier des charges*
- *la faisabilité technique, financière, commerciale et managériale*
- *la résistance au changement*

- | la planification et sa réalisation
- | les ressources : le budget prévisionnel, l'animation d'équipe
- | le pilotage du projet, du lancement à la clôture
- | la maîtrise des délais, des coûts et de la qualité

MANAGEMENT DE PROXIMITÉ Comment rendre efficace mon management au quotidien ?

UAEN12

Le management au quotidien doit permettre à chacun de fonctionner de la manière la plus efficace en vue d'atteindre les objectifs fixés. Gérer les priorités, encadrer des équipes et optimiser son comportement sont trois points clés que doivent maîtriser le futur chef d'entreprise comme le chef de projet.

Objectifs

Ce module vous permet de construire votre projet de management :
| en structurant votre action de manager au sein de l'entreprise

| en donnant de la cohérence et du sens à votre action par rapport au projet de l'entreprise

| en connaissant mieux votre cadre de travail, les compétences à mobiliser et comment le faire, votre positionnement dans l'entreprise et vis-à-vis de l'équipe

Contenu

| la gestion des priorités ou réflexion sur le sens et les priorités :

- *le projet, la mission, les activités à haut rendement*
- *les objectifs, les urgences*

• *des méthodes de gestion des priorités*

• *des outils d'organisation personnelle*

| le management des hommes :

- *la conduite de réunion efficace*
 - *les besoins du collaborateur et son projet*
 - *la délégation, son fonctionnement et ses outils*
 - *l'animation et la motivation de l'équipe*
- | le comportement du manager :
- *la relation au pouvoir et à l'autorité*
 - *les commandements du manager*





MARKETING – COMMUNICATION

Comment mieux mettre en valeur et communiquer sur les atouts de mon projet, de mon produit, de mon entreprise ?

UAEN13

Adapter son offre et bien se positionner vis-à-vis des attentes du marché sont indispensables à l'entreprise pour réussir ses ventes. En phase d'interrogation sur la faisabilité de son projet, le futur chef d'entreprise ou chef de projet veut réduire les risques. Une approche marketing lui est essentielle pour analyser ses marchés, valoriser ses atouts et mettre en place un plan d'action.

Objectifs

Ce module vous aide à adapter votre offre au marché :

- | en appliquant des méthodes de communication et des outils marketing appropriés
- | en conjuguant de façon efficace et cohérente le marketing et le commercial

Contenu

| connaître, segmenter et développer ses marchés

- | élaborer un plan marketing
- | développer les produits et services
- | connaître les principes de construction d'une stratégie de prix
- | choisir une méthode de distribution
- | élaborer le plan de promotion et de communication (publicité, relations publiques, ventes promotionnelles)

STRATÉGIE D'ENTREPRISE

Pourquoi et comment l'analyse stratégique peut servir mon projet ?

UAEN14

Conduire une entreprise, même de petite taille, suppose de mettre en place un certain nombre d'actions réfléchies et structurées concernant le commercial, les finances, la production, le management... Tous ces choix sont déterminants pour la performance de l'entreprise, et doivent être guidés par une réflexion stratégique.

Objectifs

Ce module vous permet de :

- | comprendre les liens entre la stratégie d'entreprise et le projet
- | découvrir et utiliser des outils de diagnostic, de veille, d'évolution stratégique
- | intervenir avec plus d'autonomie dans la conduite de votre projet

Contenu

- | la réflexion stratégique (Qui sommes-nous ? Que voulons-nous faire ? Quels buts poursuit la direction ? Où en sommes-nous ?...)
- | la démarche de l'analyse stratégique (le diagnostic, les phases, les choix, ...)
- | l'environnement macro-économique, les influences environnementales, l'univers concurrentiel
- | les outils de diagnostic externe

TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Le métier de chef d'entreprise : comment y accéder ? Comment le quitter ?

UAEN15

Diriger et développer sont deux volets essentiels du métier de chef d'entreprise qui ne se limite pas à détenir des savoirs ou mettre en œuvre des compétences techniques.

Dans une petite organisation, l'engagement et la motivation du dirigeant, voire de son entourage, créent fréquemment un état fusionnel entre l'homme et l'entreprise. Le processus de cession-reprise constitue donc une étape de vie importante pour le cédant qui doit se préparer à ne plus diriger, mais aussi pour le repreneur en tant que futur chef d'entreprise. Pour le cédant comme pour le repreneur, il est essentiel de réfléchir posément et sans précipitation à leur devenir.

Objectifs

Que vous soyez repreneur ou cédant, ce module vous permet :

- | d'explorer les différentes facettes de la transmission-reprise d'entreprise
- | d'élaborer une stratégie et des tactiques conciliant projet professionnel et projet de vie

Contenu

- | les étapes de la transmission-reprise d'entreprise
- | l'état d'esprit du cédant et du repreneur
- | la transmission-reprise en famille, au personnel, à un repreneur extérieur, etc.

| les ressources et aides possibles à mobiliser

| la confidentialité

| les modalités de subsistance et statuts du cédant, du repreneur

| les incidences patrimoniales pour chacun des acteurs de la transmission

| le processus et la chronologie des actions à entreprendre

| la gestion des risques induits

| la valorisation de l'entreprise : entre rêve et réalité

| les critères de choix de l'entreprise, du repreneur



Une pédagogie de l'action

Nos parcours de formation sont focalisés sur votre parcours d'entrepreneuriat. Construits dans et par l'action, ils favorisent la réalisation de votre projet et le développement de vos compétences. Les contenus sont directement applicables sur le terrain.

Des parcours individualisés

Notre offre modulaire s'adapte à la singularité de vos projets, et vous permet de composer votre parcours à la carte.

Une expertise des petites entreprises

Pragmatiques et concrets, nos programmes prennent en compte les spécificités des petites organisations : entreprise artisanale, TPE, PME/PMI.

Des intervenants experts

Professionnels de chacun des domaines traités, ils apportent une expertise utile et directement transférable à votre projet.

LES + DE NOTRE OFFRE DE FORMATION

CERTIFICAT PROFESSIONNEL ENTREPRENEUR

3 MENTIONS : CRÉATEUR, DÉVELOPPEUR D'ACTIVITÉ, REPRENEUR

Ce certificat professionnel valide et valorise les savoirs opérationnels acquis au cours de votre parcours, ainsi que leur transformation en compétences professionnelles. Son originalité est de conjuguer apports de connaissances et mise en application effective dans le cadre de votre projet.

Optimiser la concrétisation d'un projet, et suivre un parcours conduisant à un certificat permet de développer et reconnaître des compétences en alternant temps de formation et temps de travail.

Objectif

Acquérir les méthodes et les repères disciplinaires essentiels pour conduire un projet de création, de développement ou de reprise au sein d'une petite entreprise ou d'une entreprise artisanale.

Public

Toute personne intéressée pour acquérir des compétences essentielles directement opérationnelles. Pour savoir à quel type d'entrepreneur vous correspondez, reportez-vous aux trois profils types présentés pages 19 à 23.

Dispositif de certification

Le certificat professionnel est une certification du Cnam de niveau III qui peut concourir à d'autres parcours diplômants à hauteur de 30 ECTS.

L'obtention du certificat est attestée par un jury en fonction des résultats obtenus au rapport AGIR et à chacun des sept modules, selon le barème en vigueur.

Durée et organisation

Le certificat professionnel représente 44 jours de formation (308h) répartis sur une période d'activité professionnelle de 12 mois au maximum (en moyenne 6 mois) et articulant :

- > 17 jours de face-à-face pédagogique ;
- > 27 jours de travail personnel encadré d'application pratique.

Il est conçu pour pouvoir être également déployé par alternance (contrat et période de professionnalisation, apprentissage).

Calendrier

Vous pouvez prendre connaissance de la programmation de nos formations proposées en régions en vous connectant à notre site Internet (rubrique Régions).

Les intervenants

Pour les bonnes pratiques pour entreprendre : Un expert-projet accompagne le participant sur le déroulé des méthodes AGIR Projet et AGIR Compétences, et évalue le travail réalisé.

Pour les bonnes questions pour entreprendre : Les intervenants de chacun des modules sont professionnels du domaine traité disposant d'une excellente connaissance de la TPE, PME-PMI et de l'entreprise artisanale. Ils ont la charge de dispenser la formation du module et d'évaluer le travail réalisé.

Programme

> BONNE PRATIQUE POUR ENTREPRENDRE (23 JOURS)

- 1 module «méthode»
- AGIR Créateur UAEN90
 - ou AGIR Développeur d'activité UAEN91
 - ou AGIR Repreneur UAEN92

ET

> BONNES QUESTIONS POUR ENTREPRENDRE (21 JOURS)

- 2 modules «mode d'emploi» obligatoires (6 jours)

Comment piloter mon projet ? UAEN11
 Comment évaluer les compétences nécessaires à mon projet ? UAEN09

et

- 5 modules «connaissances» au choix (15 jours)
 parmi les bonnes questions pour entreprendre

Pour vous aider à choisir, laissez-vous guider par les parcours conseillés (pages 19 à 23).

QUEL TYPE D'ENTREPRENEUR ÊTES-VOUS ?

CRÉATEUR, DÉVELOPPEUR D'ACTIVITÉ, REPRENEUR

Notre expérience nous a permis de définir cinq profils type.
Reconnaissez-vous et laissez-vous guider !

PROFIL DÉVELOPPEUR D'ACTIVITÉ

VOUS ÊTES

| Chef d'entreprise ou chef de projet ayant à piloter la mise en œuvre d'une activité nouvelle* au sein de l'entreprise (par diversification, développement interne ou externe via essaimage)

VOUS VOULEZ

- | Assumer la prise de responsabilité liée au projet qui vous est confié
- | Vous adapter rapidement à un nouvel environnement de travail
- | Atteindre les objectifs et résultats fixés et faire vos preuves
- | Organiser votre cheminement et hiérarchiser vos priorités

*structuration d'un service commercial, développement d'un nouveau produit, mise en conditionnement, mise en place d'outils de contrôle qualité, implantation d'une agence, prospection sur de nouveaux marchés, création d'une branche ou service d'activité spécialisée, évolution des process ou matériels de fabrication : au sein d'une seule entreprise ou en temps partagé...

VOS ÉTAPES CLÉS

“Les repères et les dangers”

- 1 | Organisation de votre démarche
Comment allez-vous vous y prendre pour réaliser le projet ?
- 2 | Connaissance de soi et évaluation des compétences
Quelles sont vos motivations, vos atouts, vos compétences ? Répondent-elles au besoin du projet ?
- 3 | Fonctionnement de l'entreprise et management de projet
Maîtrisez-vous les principales fonctions managériales de l'entreprise (stratégique, financier, juridique, RH, management, commercial) pour réussir votre projet ?
- 4 | Communication-projet
Comment communiquer et convaincre autour du projet ?



PARCOURS CONSEILLÉ ...

DÉVELOPPEUR D'ACTIVITÉ

Module «méthode»

| AGIR Développeur UAEN91

Modules «mode d'emploi»

| Comment piloter mon projet ? UAEN11

| Comment améliorer les compétences utiles à mon projet ? UAEN09

Modules «connaissances» fondamentaux

| Comment organiser et développer mes ventes ? UAEN01

| Comment positionner le projet dans la dimension économique de l'entreprise ? UAEN06

| Comment mieux mettre en valeur et communiquer sur les atouts de mon projet, de mon produit, de mon entreprise ? UAEN13

Modules «connaissances» recommandés

| Pourquoi et comment l'analyse stratégique peut servir mon projet ? UAEN14

| Comment rendre efficace mon management au quotidien ? UAEN12

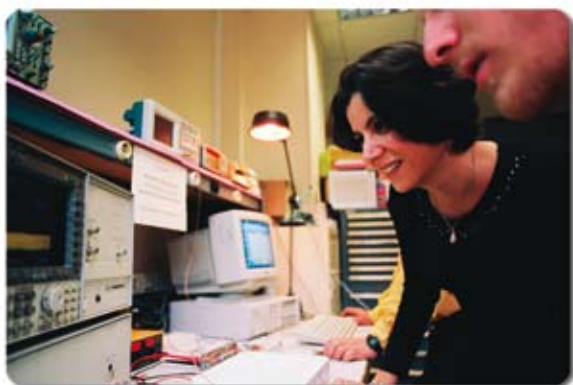
PROFIL CRÉATEUR D'ENTREPRISE | avant création

VOUS ÊTES

- | Porteur d'un projet de création
- | Créateur d'entreprise
- | Essaieur

VOUS VOULEZ

- | Valider la pertinence, la faisabilité et les conditions de mise en œuvre de votre projet
- | Mettre à l'épreuve vos capacités pour réussir votre projet
- | Analyser les risques et prendre vos décisions en toute connaissance de cause
- | Organiser votre cheminement et hiérarchiser vos priorités



VOS ÉTAPES CLÉS

“De l'idée à la création effective”

- 1 | Connaissance de soi
Quelles sont vos motivations, vos atouts, vos compétences ?
- 2 | Organisation de la démarche
Comment allez-vous vous y prendre pour réaliser votre projet ?
- 3 | Produit
Quel est votre produit ? Comment le vendre ?
- 4 | Besoins financiers
*Quels sont les besoins financiers de votre projet ?
Comment organiser le pilotage financier de votre future activité ?*
- 5 | Statut et structure juridique
Dans quelles conditions pouvez-vous réaliser votre projet ?
- 6 | Démarche RH
*Quels sont vos besoins en ressources humaines ?
Comment vous y prendre si vous avez besoin de collaborateurs ?*
- 7 | Contrats et relations à l'environnement
Quels contrats avez-vous besoin d'établir dans le cadre de votre future activité ?
- 8 | Plan d'affaires
Quel est le schéma d'ensemble de votre projet ?

PARCOURS CONSEILLÉ ...

CRÉATEUR AVANT CRÉATION

Module «méthode»
AGIR Créateur UAEN90 |

Modules «mode d'emploi»
Comment piloter mon projet ? UAEN11 |
Comment améliorer les compétences utiles à mon projet ? UAEN09 |

Modules «connaissances» fondamentaux
Comment organiser et développer mes ventes ? UAEN01 |
Pourquoi et comment l'analyse stratégique peut servir mon projet ? UAEN14 |
Comment mieux mettre en valeur et communiquer sur les atouts de mon projet, de mon produit, de mon entreprise ? UAEN13 |

Modules «connaissances» recommandés
Comment utiliser les outils de gestion de l'entreprise ? UAEN02 |
Quel est le meilleur statut pour moi et mon entreprise ? UAEN05 |

PROFIL CRÉATEUR D'ENTREPRISE | après création

VOUS ÊTES

- | Jeune dirigeant
- | Essaïmeur

VOUS VOULEZ

- | Organiser votre cheminement et hiérarchiser vos priorités
- | Atteindre les objectifs et les résultats fixés et faire vos preuves
- | Analyser les risques et prendre vos décisions en toute connaissance de cause

VOS ÉTAPES CLÉS

“Du plan d'affaires à la réalité du marché”

- 1 | Vision stratégique
Quelle vision avez-vous de l'entreprise ? Comment souhaitez-vous voir évoluer l'entreprise à court et moyen termes ?
- 2 | Organisation de la démarche
Comment allez-vous vous y prendre pour organiser le démarrage de votre activité ?
- 3 | Besoins financiers
Comment organiser le pilotage financier de votre activité naissante ?
- 4 | Démarche RH
Quels sont vos besoins en ressources humaines ? Comment vous y prendre si vous avez besoin de collaborateurs ?
- 5 | Contrats et relations à l'environnement
Quels contrats avez-vous besoin d'établir au démarrage de votre activité ? Comment les suivre ?
- 6 | Pilotage du démarrage d'activité
Comment maîtriser votre démarrage d'activité ? Comment construire des outils de pilotage efficaces ?



PARCOURS CONSEILLÉ ... CRÉATEUR APRÈS CRÉATION

Module «méthode»

- | AGIR Développeur UAEN91

Modules «mode d'emploi»

- | Comment piloter mon projet ? UAEN11
- | Comment améliorer les compétences utiles à mon projet ? UAEN09

Modules «connaissances» fondamentaux

- | Comment organiser et développer mes ventes ? UAEN01
- | Comment évaluer un coût pour prendre la bonne décision ? UAEN07
- | Comment mieux mettre en valeur et communiquer sur les atouts de mon projet, de mon produit, de mon entreprise ? UAEN13

Modules «connaissances» recommandés

- | Pourquoi et comment l'analyse stratégique peut servir mon projet ? UAEN14
- | Comment trouver et utiliser les informations utiles à mon projet ? UAEN10

PROFIL REPRENEUR D'ENTREPRISE | avant le protocole de vente

VOUS ÊTES

| Porteur d'un projet de reprise

VOUS VOULEZ

- | Vous rassurer avant de vous lancer, à travers un bilan de votre parcours professionnel et de votre environnement social et familial
- | Identifier des pistes de reprise
- | Organiser votre cheminement et hiérarchiser vos priorités

VOS ÉTAPES CLÉS

“De l'intention de reprise à la signature du protocole”

- 1 | Connaissance de soi
Quelles sont vos motivations, vos atouts, vos compétences ?
- 2 | Analyse de l'environnement
Quel bilan dressez-vous de votre parcours professionnel ? Votre environnement social et familial peut-il vous soutenir dans votre projet ?
- 3 | Fonctionnement de l'entreprise, management et gestion
Maîtrisez-vous les principales fonctions managériales de l'entreprise (stratégique, financier, juridique, RH, management, commercial) pour réussir votre projet ?
- 4 | Analyse de l'opportunité de reprise
Quelle vision globale avez-vous de l'entreprise à reprendre ? Comment envisagez-vous son évolution à court et moyen termes ?

PARCOURS CONSEILLÉ ...

REPRENEUR AVANT PROTOCOLE

Module «méthode»

AGIR Créateur UAEN90 |

Modules «mode d'emploi»

Comment piloter mon projet ? UAEN11 |

Comment améliorer les compétences utiles à mon projet ? UAEN09 |

Modules «connaissances» fondamentaux

Comment positionner le projet

dans la dimension économique de l'entreprise ? UAEN06 |

Pourquoi et comment l'analyse stratégique peut servir mon projet ? UAEN14 |

Comment mieux mettre en valeur et communiquer

sur les atouts de mon projet, de mon produit, de mon entreprise ? UAEN13 |

Modules «connaissances» recommandés

Comment trouver et utiliser les informations utiles à mon projet ? UAEN10 |

Quel est le meilleur statut pour moi et mon entreprise ? UAEN05 |



PROFIL REPRENEUR D'ENTREPRISE | après le protocole de vente

VOUS ÊTES

| Repreneur identifié d'une entreprise

VOUS VOULEZ

- | Vous familiariser avec l'entreprise que vous reprenez et vous intégrer rapidement dans celle-ci
- | Finaliser votre plan de reprise
- | Analyser les risques et prendre vos décisions en toute connaissance de cause
- | Organiser votre cheminement et hiérarchiser vos priorités



“Du protocole de vente à la reprise effective”

- 1 | Connaissance de soi
Quelles sont vos motivations, atouts et compétences ?
- 2 | Organisation de la démarche
Comment allez-vous vous y prendre pour réaliser votre projet ?
- 3 | Produit
Quels sont les produits de l'entreprise ? Comment sont-ils vendus ? Existe-t-il des pistes nouvelles de diversification ou de commercialisation ?
- 4 | Besoins financiers
Quels sont les besoins financiers de votre projet ? Comment organiser son pilotage financier ?
- 5 | Statut et structure juridique
Dans quelles conditions pouvez-vous réaliser votre projet ?
- 6 | Vision stratégique
Quelle vision globale avez-vous de l'entreprise ? Comment souhaitez-vous voir évoluer l'entreprise à court et moyen terme ?
- 7 | Démarche RH
Comment vous y prendre pour gérer le personnel ? Êtes-vous compétent en management d'équipe et en droit du travail ?
- 8 | Contrats et relations à l'environnement
Sur quels contrats repose l'activité de l'entreprise ?
- 9 | Plan de reprise
Quel est le schéma d'ensemble de votre projet ?

PARCOURS CONSEILLÉ ...

REPRENEUR APRÈS PROTOCOLE

Module «méthode»
AGIR Repreneur UAEN92 |

Modules «mode d'emploi»

Comment piloter mon projet ? UAEN11 |
Comment améliorer les compétences utiles à mon projet ? UAEN09 |

Modules «connaissances» fondamentaux

Comment organiser et développer mes ventes ? UAEN01 |
Pourquoi et comment l'analyse stratégique peut servir mon projet ? UAEN14 |
Comment mieux mettre en valeur et communiquer sur les atouts de mon projet, de mon produit, de mon entreprise ? UAEN13 |

Modules «connaissances» recommandés

Comment évaluer un coût pour prendre la bonne décision ? UAEN07 |
Comment piloter et sécuriser mes relations contractuelles ? UAEN04 |

LICENCE PROFESSIONNELLE

DIRECTION DES ENTREPRISES ARTISANALES ET DES PETITES ENTREPRISES*



Être en responsabilité dans une entreprise artisanale ou dans une petite entreprise demande la maîtrise de compétences approfondies spécifiques aux petites organisations et ouvertes aux évolutions des technologies et des marchés. Les compétences entrepreneuriales relèvent de la maîtrise des savoir-faire liés aux techniques de gestion, mais aussi et surtout de la capacité à la vision stratégique, à l'anticipation et à l'intégration de comportements innovants.

La licence professionnelle vous aidera à progresser dans votre démarche entrepreneuriale, à être en capacité de détecter de nouvelles opportunités, et ainsi de savoir prendre de nouveaux risques.

Le métier

Le métier d'entrepreneur se définit dans la capacité à prendre des risques maîtrisés, prenant en compte :

- | les réalités des différents environnements économiques, sociologiques, techniques, juridiques, législatifs
- | les progrès des techniques qui peuvent venir impacter le métier, ou sa façon de l'exercer
- | les ressources financières et humaines à mobiliser en interne et en termes d'alliance dans l'environnement
- | les apports des techniques de l'information et de la communication

Le +

Cette offre est développée **avec le réseau des Chambres de métiers et de l'artisanat**. Ce partenariat s'inscrit dans le cadre des Universités des métiers et de l'artisanat (UMA).

Une offre innovante et originale

La licence professionnelle Direction des entreprises artisanales et des petites entreprises* vous donne l'opportunité :

- d'approfondir vos **connaissances**,
- d'acquérir un degré de **maturité** au service du développement de votre entreprise
- d'améliorer votre **vision stratégique**,
- de parachever votre **parcours**.

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez en capacité de diriger une entreprise de petite taille : stratégie, conduite opérationnelle, veille sur les marchés et les évolutions techniques des métiers ainsi que consolidation des savoir-faire liés à la transmission des valeurs propres à l'artisanat et à la petite entreprise.

Public concerné

Personnes titulaires d'un Bac+2 ou capitalisant 120 ECTS.

Pour les personnes titulaires d'un titre de niveau V, IV ou III avec expérience professionnelle, possibilité de valider les acquis professionnels (procédure VAP 85).

Durée

La formation de 600 heures se répartit sur 12 mois.



Condition de délivrance du diplôme

Avoir satisfait aux exigences d'évaluation de chacune des unités d'enseignement de la licence professionnelle, du projet tutoré et de la soutenance d'un mémoire.

Descriptif de la formation

Le programme est constitué d'unités d'enseignement pour un volume équivalent à 60 ECTS (crédits européens), répartis comme suit :

| Les **enseignements**, 44 ECTS, soit 440 heures de cours, autour des thèmes suivants :

- *veille stratégique et concurrentielle*
- *management, processus et organisation de l'entreprise*
- *connaissance et culture du secteur des Métiers et de l'Artisanat*
- *management de l'innovation, démarche prospective*
- *apports des TIC au pilotage et au développement de l'entreprise*
- *la gestion financière de l'entreprise*
- *la démarche marketing dans le plan d'action commerciale*
- *gestion des hommes*
- *les relations contractuelles de l'entreprise avec son environnement*
- *méthodes de management des processus d'actions utiles au projet*
- *méthodes de management des processus de compétences utiles au projet*

| Le **projet tutoré**, 10 ECTS

Ce projet mobilise des méthodes de conduite de projet et de management des compétences.

| Le **stage en entreprise**, 6 ECTS

Sa durée est de 16 semaines au minimum.

INFORMATIONS & INSCRIPTION

Vous souhaitez suivre l'une de nos formations ou avoir plus de renseignements ?
Contactez le CNE-Cnam ou l'antenne de votre région qui vous fournira tous les renseignements pédagogiques et pratiques.

> Le Centre national de l'entrepreneuriat

6 rue du Docteur Heydenreich
CS 65228
54052 Nancy Cedex
☎ 03 83 85 49 00
☎ 03 83 85 45 29

61 rue du Landy
93210 La Plaine Saint Denis
☎ 01 40 27 20 19
☎ 01 40 27 20 07

> Les antennes CNE-Cnam en régions

Aquitaine

Cnam Aquitaine
16 cours de la Marne
33800 Bordeaux
☎ 08 11 65 76 56
☎ 05 57 59 23 01

Bretagne

Cnam Bretagne
Zoopôle Fort Morel
2 rue Jean Rostand - BP 57
22440 Ploufragan
☎ 02 96 76 59 32
☎ 02 96 76 59 31

Centre

Cnam Centre
21 bis rue Eugène Vignat
45000 Orléans
☎ 02 38 62 34 21
☎ 02 38 62 4619

Haute-Normandie

Cnam Haute-Normandie
24 bis rue Jacques Boutrolle
Place Colbert - BP 111
76134 Mont-Saint-Aignan Cedex
☎ 02 35 52 83 48
☎ 02 35 52 83 47

Ile-de-France

Cnam
61 rue du Landy
93210 La Plaine Saint Denis
☎ 01 40 27 20 19
☎ 01 40 27 20 07

Lorraine

Cnam Lorraine
6 rue du Docteur Heydenreich
CS 65228
54052 Nancy Cedex
☎ 03 83 85 49 00
☎ 03 83 85 45 29

Mayotte

Cnam Mayotte
Rond Point de la ZI Nel
BP 560
97600 Mamoudzou
☎ 02 69 61 73 35
☎ 02 69 61 31 66

Midi-Pyrénées

Cnam Midi-Pyrénées
IPST-Cnam
39 allée Jules Guesde
BP 61517
31015 Toulouse Cedex 6
☎ 05 62 25 52 00
☎ 05 62 25 52 01

Nord-Pas de Calais

Ardan Nord-Pas de Calais
CCI Arras
8 rue du 29 Juillet
62000 Arras
☎ 03 21 51 07 63
☎ 03 21 51 18 51

Pays-de-la-Loire

Cnam Pays-de-la-Loire
25 boulevard Guy Mollet
44311 Nantes Cedex 3
BP 3115
☎ 02 40 16 10 10
☎ 02 40 16 10 10

Provence-Alpes-Côte d'Azur

Cnam Provence-Alpes-Côte d'Azur
Hôtel technologique - BP 100
Technopôle de Château Gombert
13382 Marseille Cedex 13
☎ 04 91 11 88 28
☎ 04 91 11 88 15

Rhône-Alpes

Cnam Rhône-Alpes
181 avenue Jean Jaurès
BP 7058
69348 Lyon Cedex 07
☎ 04 78 61 95 60
☎ 04 76 82 82 63



Avec le soutien du
Cercle des Entrepreneurs du Futur

Depuis 2003, le Cercle des Entrepreneurs du Futur rassemble plus d'une cinquantaine de membres, pour la plupart de grandes entreprises françaises.

Co-piloté par le CNE-Cnam, le Cercle a pour principaux objectifs de : contribuer à la société de la connaissance, soutenir l'entrepreneuriat et les initiatives locales de développement, mutualiser les bonnes pratiques et les échanges d'expérience entre ses membres.

Pour en savoir plus
www.cne-cnam.fr
www.ardan.fr

