

# LA MALLETTE DU DIRIGEANT

## Objectif

Permettre aux Dirigeants d'entreprise de se former et assurer leur montée en compétences sur des thématiques fondamentales et prioritaires dans le cadre de leurs activités professionnelles.

## Public

Les ressortissants de l'AGEFICE, à savoir :

- les Dirigeants d'entreprise (et / ou leur conjoint collaborateur ou associé) non- salariés ou assimilés
- les « inscrits » à l'URSSAF ou à la Sécurité Sociale des indépendants en tant que travailleurs indépendants,
- les personnes n'étant pas inscrites au Répertoire des Métiers,
- les personnes à jour de leurs versements à la Contribution à la Formation Professionnelle (CFP) auprès de l'URSSAF ou de la Sécurité Sociale des indépendants ou nouvellement immatriculés
- les personnes enregistrées sous un groupe professionnel relevant de l'AGEFICE

## Avantage

Délégation de paiement dispensant les Dirigeants d'entreprise de faire l'avance des fonds.

## Condition de prise en charge

La demande de financement doit UNIQUEMENT émaner des ressortissants AGEFICE par l'intermédiaire des Points d'Accueil AGEFICE.

Les demandes de financement arrivant par un autre canal ne seront pas prises en compte.

## Délais pour la demande de prise en charge

Demande de prise en charge à réaliser au préalable au moins 15 jours avant le début de la formation.

Si vous souhaitez obtenir un accord de financement avant le démarrage de la formation, transmettre la demande au moins 1 mois avant le début du stage.

## Thématiques

- Comptabilité / analyse financière – interprétation des tableaux de bord
- Nouvelles technologies et compétences numériques
- Marketing / communication
- RH et management
- Développement durable et responsabilité sociétale des entreprises

## Durée

En fonction du / des module (s) choisi (s).

## Dates

Contactez votre conseiller entreprise

## FINANCEMENT

AGEFICE (non décompté de votre budget formation)

## Point Accueil AGEFICE MONTAUBAN

CCI MONTAUBAN – 61 avenue Gambetta – 82000  
MONTAUBAN

Contact : Corinne LACASSAGNE  
[c.lacassagne@montauban.cci.fr](mailto:c.lacassagne@montauban.cci.fr)  
05 63 21 71 00

## CONTACT

**Karine CERVONI**

Tél : 05.63.21.71.01

Mail : [k.cervoni@cci-formation.fr](mailto:k.cervoni@cci-formation.fr)

## **Module 1** COMPTABILITÉ / ANALYSE FINANCIÈRE / TABLEAUX DE BORD

- **UTILISATION DES TABLEAUX, CONCEPTION DE TABLEAUX ET GRAPHIQUES –**

*Durée : 2 jours*

Objectifs : suivre son activité et définir ses axes de rentabilité en optimisant l'utilisation des tableaux.

- **FONDAMENTAUX DE LA COMPTABILITÉ ET DE L'ANALYSE FINANCIÈRE –**

*Durée : 2 jours*

Objectifs : savoir évaluer la santé financière de son entreprise à la lecture de ses documents comptables.

## **Module 2** NOUVELLES TECHNOLOGIES ET COMPÉTENCES NUMÉRIQUES

- **LES ESSENTIELS DE L'ORDINATEUR, UTILISER INTERNET ET LA MESSAGERIE ÉLECTRONIQUE**

*Durée : 2 jours*

Objectifs : optimiser les fonctions de base du Pack Office pour produire des documents et les communiquer ; communiquer par messagerie.

- **DIGITALISER SON ENTREPRISE**

*Durée : 3 jours*

Objectifs : repenser son Business Model à l'heure du digital.

- **LE WEB ET LE E- COMMERCE, LES OUTILS POUR AMÉLIORER SON CHIFFRE D'AFFAIRES –**

*Durée : 3 jours*

Objectifs : intégrer les fondamentaux liés au développement d'un site E- commerce ; analyser ses performances et fidéliser ses clients.

- **LES FONDAMENTAUX DU DIGITAL ET DES RÉSEAUX SOCIAUX ET LA E-RÉPUTATION**

*Durée : 2 jours*

Objectifs : mesurer les enjeux des nouveaux usages du digital et des médias sociaux.

- **PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES – RGPD**

*Durée : 1 jour*

Objectifs : comprendre les évolutions réglementaires et les enjeux de la RGPD.

## **Module 3** MARKETING ET COMMUNICATION

- **FONDAMENTAUX DU MARKETING, EXPLOITER UNE BASE DE DONNÉES**

*Durée : 2 jours*

Objectifs : utiliser, adapter, gérer et faire évoluer sa base de données clients pour l'utiliser pleinement.

- **FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE**

*Durée : 4 jours*

Objectifs : connaître et optimiser les bases opérationnelles des techniques de vente (de la prospection à la fidélisation).

- **STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET DÉCLINAISON SUR LE WEB**

*Durée : 3 jours*

Objectifs : fondamentaux de la communication pour bien faire passer les messages en fonction de la cible visée. Règles du référencement et de l'E- réputation.

## **Module 4** RH ET MANAGEMENT

- **RECRUTEMENT, INTÉGRATION, DROIT DU TRAVAIL**

*Durée : 4 jours*

Objectifs : mener à bien le processus de recrutement en maîtrisant le cadre légal et réussir le processus d'intégration des nouvelles recrues (identifier et s'approprier des outils opérationnels).

- **PROTECTION SOCIALE DE L'ENTREPRENEUR ET DE SON CONJOINT –**

*Durée : 2 jours*

Objectifs : comprendre et maîtriser sa protection sociale et appréhender le statut de son conjoint.

- **RÉINTERROGER SON STATUT JURIDIQUE –**

*Durée : 1 jour*

Objectifs : identifier les avantages et conséquences de l'évolution de son statut juridique.

- **RÉDIGER DES CONTRATS EN TOUTE ASSURANCE**

*Durée : 4 jours*

Objectifs : maîtriser les bases du droit des contrats appliqués à la vie de l'entreprise.

## **Module 5** DÉVELOPPEMENT DURABLE ET RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE

*Durée : 2 jours*

Objectifs : appréhender les fondamentaux d'une démarche éco- responsable, interroger le positionnement de son entreprise par rapport à cette démarche, établir une stratégie éco- responsable et sélectionner les bons partenaires.