

OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Structurer et mettre en oeuvre les étapes essentielles de la conduite de votre projet.
- Maîtriser les prises de décisions essentielles à un projet de développement d'activité, de création ou de reprise au sein d'une entreprise

DUREE

308 h 44 jours 9h-
12h30/13h30-17h

TARIF NET DE TVA

Droit d'inscription
170 €
Coût de la
formation
6160 €

EFFECTIF

Présentiel :
Min 5 : Max 12

PROGRAMME

• Formation au pilotage d'un projet : 23 jours /161 heures

Module US 174M : Accompagnement AGIR

- o Acquérir et mettre en oeuvre, à travers la méthode AGIR, les compétences permettant de gérer les actions nécessaires à la conduite d'un projet
- o Savoir définir, formaliser, gérer, planifier, suivre, évaluer et échanger sur le projet
- o Favoriser la régulation entre les acteurs du projet
- o Contrôler le déroulement du projet le réajuster en fonction des aléas survenus au cours de son déroulement
- o Evaluer l'application et l'utilisation des méthodes AGIR Projet et AGIR Compétences

• Connaissances fondamentales : 21 jours / 147 heures

Module US 174 A Comment améliorer les compétences utiles à mon projet

- o Sensibiliser à la démarche compétence dans une relation de travail
- o Acquérir une méthode d'analyse des situations de travail et savoir maîtriser sa mise en oeuvre
- o Savoir maîtriser les compétences à mobiliser dans la conduite de projet
- o Savoir définir les besoins en formation et ainsi conduire son plan d'amélioration des compétences

Module US 174C : comment piloter mon projet ?

- o Développer la culture de la formalisation et de la validation écrite
- o Faire connaître et initier l'application d'une méthode opérationnelle de management de projet dédié aux processus entrepreneuriaux

Module US174A: comment améliorer les compétences utiles à mon projet?

- o Sensibiliser à la démarche compétence dans une relation de travail
- o Acquérir une méthode d'analyse des situations de travail et savoir maîtriser sa mise en oeuvre
- o Savoir repérer les compétences à mobiliser dans le cadre d'un projet, d'une mission et plus largement d'un emploi
- o Savoir définir les besoins en formation et ainsi conduire son plan d'amélioration des compétences

Module US174E : marketing et communication

- o Acquérir des connaissances de base en marketing stratégique et opérationnel
- o Créer le lien entre l'approche marketing et les applications commerciales
- o Comprendre la dimension communication dans un contexte d'entreprise
- o Savoir comment mieux mettre en valeur et communiquer sur les atouts de son projet

Module US1742 : organiser et développer ses ventes

- o Sensibiliser aux enjeux de la vente et à l'importance de la prospection
- o Mettre en évidence les conditions de la réussite commerciale
- o Apprendre à construire son plan d'action commerciale
- o Maîtriser les techniques de la prise de rendez-vous et de l'entretien de vente
- o Organiser le suivi de l'information et des contacts commerciaux

- o Découvrir les apports des outils informatiques au service du commercial
- Module US1747 : gestion d'entreprise**
 - o Savoir piloter un projet en tenant compte des spécificités des TPE / PME et des particularités de leur gestion
 - o Savoir positionner le projet dans l'activité globale et habituelle de l'entreprise
 - o Construire et gérer le « budget projet », le rapprocher de la comptabilité générale de l'entreprise et le mettre en lien avec les principaux comptes de bilan et de résultat
 - o Trouver des sources de financement complémentaires auprès des organismes d'appui aux entreprises
- Module US1748 : gestion et rentabilité**
 - o Prendre en compte les périmètres comptables et financiers du projet
 - o Acquérir une méthode d'analyse des situations économiques du projet, de l'entreprise
 - o Savoir les interpréter pour mieux les maîtriser.
 - o Révéler les clés de la prise de décision. Les indicateurs pertinents à mettre en oeuvre en fonction des objectifs poursuivis
- Module US1745 : droit des affaires**
 - o Acquérir les bases nécessaires en droit des contrats pour assurer au mieux la sécurité des échanges contractuels et prévenir les litiges
 - o Concevoir les bonnes stratégies
 - o Appréhender de manière efficace la survenance d'éventuelles difficultés liées aux relations commerciales

LIEU (X) DE FORMATION

Chambre de métiers
et de l'artisanat
de Paris
72 rue de Reuilly
75592 PARIS cedex
12
www.cma-paris.fr



PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

PRE-REQUIS

être titulaire au minimum d'un titre ou d'un diplôme niveau 4

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel alternant des apports théorique et un travail personnel d'application encadré de conduite d'un projet de développement en situation de travail Mise à disposition d'un PC.

CONTACT

Corine LAPALUS
01 53 33 53 12
corine.lapalus@cma-
idf.fr

ÉVALUATION

Acquis en cours de formation : évaluation effectuée à partir de la mise en situation de pratique.

Action de formation : évaluations à chaud et à froid.

PROFIL FORMATEUR

Formateurs expérimentés dans leur domaine d'intervention agréés CNAM

SUIVI ET VALIDATION

Blocs de compétences : rédaction et présentations orales

- RNCP34324BC01 d'une feuille de route stratégique présentant les différentes étapes du projet, la finalité, les objectifs opérationnels et les analyses)
- RNCP34324BC02 d'une note de synthèse opérationnelle présentant les différents outils de pilotage d'un projet.
- RNCP34324BC03 d'un plan global de gestion et management des ressources. -
- - RNCP 34324BC03d'un protocole d'animation d'un réseau de partenaires internes et externes.

Passerelles : le titulaire du TEPE est dispensé des modules A,B , C et D du brevet de maîtrise