

Piloter son entreprise par la qualité

Pour centrer le management de l'entreprise sur la satisfaction des clients, sachez évaluer votre niveau de pratique de la qualité au regard de la norme ISO 9001 et définir votre plan d'actions. Validez l'opportunité de viser la certification ISO 9001.

Points clés

- Définition de la qualité et enjeux : humains, économiques, organisationnels, commerciaux
- Principes de base : l'amélioration continue, la relation clients, l'engagement de la Direction, la gestion des ressources, l'approche processus
- La norme ISO 9001 : champ d'application, principes et exigences
- Les règles de l'autoévaluation : identification du niveau de maîtrise sur chacun des critères de l'autoévaluation
- La réalisation d'un bilan et d'un plan d'actions associé

Lieux et dates

Cognac - 31 janvier et 21 février
Rochefort - 7 juin et 5 juillet

790 euros nets de taxe 2 jours de formation interentreprises et une ½ journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans l'entreprise.

Nomenjanahary Randriana
L'Arche la merci à Courbillac



« L'ESAT engage une démarche Qualité sur l'ensemble de ses productions de biens et de services afin de satisfaire au mieux les attentes de nos entreprises partenaires. L'autodiagnostic nous a permis de repérer différents processus de traçabilité et de planification au sein de nos ateliers. Nous devons désormais impliquer l'ensemble du personnel sur ce projet. Les échanges d'expériences avec les autres stagiaires furent très riches et la ½ journée dans nos locaux fut vraiment bénéfique. »

S'organiser face aux marchés publics

NOUVEAU



Léa Couvrat
AEB Energie à Saint-Vivien

« Grâce à cet autodiagnostic, j'ai pu m'initier à la méthode de réponse aux appels d'offres. Cela m'a permis, une fois retournée à mon poste, de monter les dossiers avec toutes les pièces administratives en bonne et due forme et aussi de pouvoir aiguiller notre responsable technique dans la rédaction du mémoire technique. J'ai également appris à mettre en place des outils pour surveiller efficacement la parution des avis de publication. »

Points clés

- Optimiser votre processus de réponse à appels d'offres
- Lire entre les lignes du cahier des charges
- Mettre en place une veille dynamique
- Enjeux co-traitance et sous-traitance
- Savoir repérer les marchés gagnables
- Atelier pratique de dématérialisation
- Impact des nouveaux documents administratifs

Lieu et dates

La Rochelle - 24 et 31 mai

1,5 jour de formation interentreprises et ½ journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans l'entreprise. 660 euros nets de taxe

Savoir évaluer la sécurité dans son entreprise

Pour assurer la santé et la sécurité des salariés dans l'entreprise, sachez identifier les risques dans votre entreprise et définir votre plan de prévention. Elaborez et faites vivre votre document unique.

Points clés

- Les définitions et enjeux humains, économiques, juridiques
- La réglementation : les principaux textes et acteurs, les responsabilités civiles et pénales
- Les principes de base : l'évaluation des risques, les indicateurs
- Le document unique : son contenu, son élaboration, sa gestion et son suivi
- Le référentiel OHSAS 18001 : champ d'application, principes et exigences
- Les règles de l'autoévaluation : identification du niveau de maîtrise sur chacun des critères de l'évaluation
- La réalisation d'un bilan et d'un plan d'actions associé

Lieu et dates

Cognac - 13 septembre et 4 octobre

790 euros nets de taxe 2 jours de formation interentreprises et une ½ journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans l'entreprise.

Eric Oury
Parquet Négoce Services à Aytré



« L'autodiagnostic m'a apporté une visibilité globale sur les risques rencontrés aux différents postes de travail et m'a permis d'établir mon document unique. »

La sécurité a toujours été une priorité dans notre entreprise mais nous n'avions pas encore formalisé nos pratiques pour la manager efficacement. »

Maîtriser l'hygiène alimentaire

SPÉCIAL CHR



Anne-Françoise et Didier Lepers
Restaurant le St Loup à St Loup

« Nous sommes tous, dans un premier temps, convaincus de bien faire. »

Si cet autodiagnostic m'a permis de conforter certaines de mes pratiques, il m'a pourtant convaincu d'en modifier d'autres. La ½ journée d'application en entreprise nous permet de mettre précisément le doigt sur les points à améliorer. C'est une formation très enrichissante que je vous recommande. Mieux vaut prévenir que guérir ! »

Pour satisfaire aux exigences réglementaires du « paquet hygiène », sachez évaluer l'organisation et l'efficacité de l'entreprise en matière d'hygiène alimentaire et définir votre plan d'actions.

Points clés

- Le dispositif réglementaire en vigueur dont le « paquet hygiène » depuis le 1^{er} janvier 2006
- La démarche HACCP : les principes - la méthode
- Les dangers à prendre en compte : la nature - la description - les conséquences
- Les Bonnes Pratiques d'Hygiène (BPH) : le rôle du manipulateur - le nettoyage (produits, méthode ...), la désinfection, la maîtrise du froid - la gestion des stocks ...
- Les auto-contrôles - la température - la réception - le nettoyage
- Les règles de l'autoévaluation : savoir identifier le niveau de maîtrise sur chacun des critères
- Connaître les bonnes pratiques pour des opérations spécifiques

Lieux et dates

La Rochelle - 13 et 20 février
Rochefort - 26 mars et 2 avril
Royan - 14 et 21 mai
Royan - 4 et 11 juin
Rochefort - 10 et 17 septembre

Cognac - 17 et 24 septembre
La Rochelle - 8 et 15 octobre
St-Pierre-d'Oléron - 5 et 12 novembre
Saintes - 19 et 26 novembre

2 demi-journées de formation interentreprises et une ½ journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans l'entreprise. 490 euros nets de taxe

Construire sa veille sur internet

Pour détecter, collecter en temps réel, partager et mémoriser l'information utile aux décisions de l'entreprise, construisez votre outil personnel de surveillance sur internet, véritable radar* de l'entreprise.

Points clés

- Quelle est l'utilité d'un outil de veille ?
- L'identification des besoins de l'entreprise
- Comment surveiller la concurrence, les marchés, les opportunités d'affaires
- Pouvoir anticiper les tendances et les nouveautés
- L'information sur la réglementation
- Savoir ce qui se dit de l'entreprise et de ses produits sur internet
- L'identification des sources d'information pertinentes
- La prise en main et la personnalisation de l'outil de veille

* Radar Info est un produit régional conçu et proposé par



Lieu et dates

Châtelaillon - 21 mai
Châtelaillon - 26 novembre

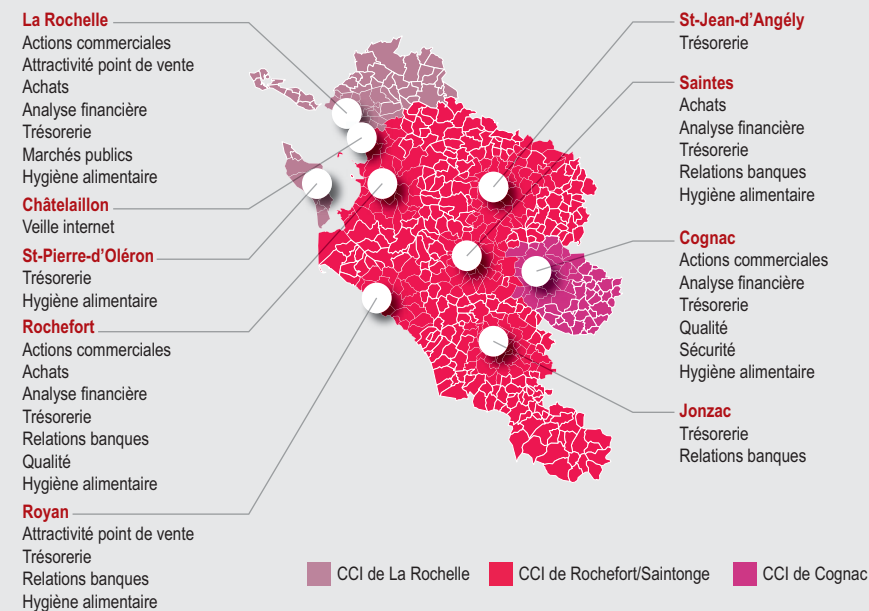
390 euros nets de taxe 1 jour de formation interentreprises et une ½ journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans l'entreprise.

Guy Besson
Hôtel de la Marine à La Rochelle



« Depuis la formation « Construire sa veille sur internet », mon écran d'accueil m'apporte automatiquement, chaque jour, l'ensemble des informations nouvelles et importantes pour mon activité, classées par thèmes : la réglementation, les avis des touristes sur mon hôtel (e-réputation), les notes de conjoncture de Charente-Maritime Tourisme, les données marketing de son observatoire, ou bien encore les informations et conseils d'un site de résidents anglais vivant dans la région... »

Les autodiagnostic en 2012



AUTODIAGNOSTICS

Commerces Services Professionnels du tourisme

COMMERCES SERVICES PROFESSIONNELS DU TOURISME

www.lesautodiagnostic.fr

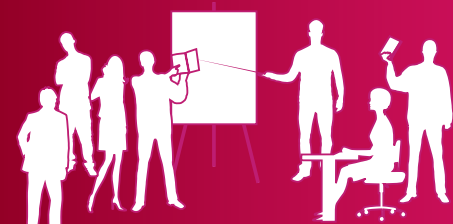
AUTODIAGNOSTICS 2012

Vous souhaitez y voir plus clair et progresser concrètement dans certains domaines de la gestion de votre entreprise mais vous n'avez que très peu de temps à consacrer à la formation ? Les autodiagnosics sont faits pour vous !



11 thèmes répondant aux besoins des entreprises du commerce, des services et des professionnels du tourisme seront abordés lors de 42 sessions organisées près de chez vous de janvier à décembre 2012.

Le déroulement des sessions suit toujours le schéma suivant :



2 à 4 demi-journées de formation interentreprises, généralement animées par un conseiller de la CCI et/ou un consultant spécialisé



une demi-journée individualisée, dans l'entreprise, centrée sur l'appropriation des outils et des méthodes par leur mise en pratique.

Les témoignages de près de 2700 participants depuis 2001 confirment que les autodiagnosics sont appréciés pour leur pédagogie sans jargon, simple, rapide et concrète, grâce en particulier à la 1/2 journée d'application dans l'entreprise.

Renseignements et Inscriptions

Mathilde Vandois
tél. 05 46 84 11 84 • fax 05 46 99 13 28
m.vandois@rochefort.cci.fr
Conditions générales de vente consultables sur
www.lesautodiagnosics.fr

Les autodiagnosics sont des prestations de formation continue éligibles au financement par votre fonds de formation

Viser juste avec ses actions commerciales

Pour développer votre chiffre d'affaires, sachez évaluer l'organisation et l'efficacité commerciale de votre entreprise et définir votre plan d'actions.

Points clés

- Définitions et notions fondamentales : les valeurs liées à la vente, le besoin
- L'analyse produit / marché : différenciation, avantage concurrentiel, positionnement, offre
- Le fichier client et le système d'information
- L'organisation du processus de vente : plan d'actions commerciales
- Le développement du potentiel commercial et la fidélisation des clients
- Les techniques et outils associés à l'action commerciale : communication, promotion...
- Les règles de l'autoévaluation : identification du niveau de maîtrise sur chacun des critères de l'évaluation
- La réalisation d'un bilan et d'un plan d'actions associé

Lieux et dates

Cognac - 7 février et 20 mars
Rochefort ou La Rochelle - 16 octobre et 13 novembre

790 euros nets de taxe 2 jours de formation interentreprises et une 1/2 journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans l'entreprise.

Aurélié Pinard
Château de l'Yeuse
à Cognac



« De nouvelles fonctions de commerciale m'ont été confiées au sein de l'entreprise et ma directrice a trouvé l'autodiagnostic idéal pour m'y préparer. Les 2 jours se sont révélés très enrichissants. Cela m'a permis de me rassurer pour débiter cette nouvelle aventure et d'organiser ce nouveau poste pour qu'il soit le plus efficace possible. »

Lors de la 1/2 journée en entreprise nous avons mis en place avec le formateur un plan d'actions commerciales que je suis régulièrement. »

Renforcer l'attractivité de son point de vente

SPÉCIAL COMMERCES

Pour développer vos ventes en faisant la différence, sachez évaluer votre positionnement commercial et définir un plan d'actions efficace.

Points clés

- La politique commerciale d'un point de vente
- Le marchandisage et ses applications pratiques
- La politique de prix
- La qualité de service
- La définition d'un tableau de bord de pilotage : indicateurs
- Les règles de l'autoévaluation : identification du niveau de maîtrise sur chacun des critères de l'autoévaluation
- La réalisation d'un bilan et d'un plan d'actions associé

Lieux et dates

Royan - 19 mars et 16 avril
La Rochelle - 2 avril et 14 mai

660 euros nets de taxe 1,5 jour de formation interentreprises et une 1/2 journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans l'entreprise.

Michel Thiriaud
Pom Royal
à Corme Royal



« Après avoir décrypté et mis en lumière les codes et les pratiques de la distribution, libre à nous de les utiliser pour agencer notre magasin. Cet autodiagnostic nous a apporté un regard neuf pour améliorer nos pratiques commerciales et adapter l'attractivité de notre magasin en le reconfigurant pour permettre au client de mieux consommer. »

Maîtriser les achats de l'entreprise

Bien acheter : un facteur-clé de rentabilité pour l'entreprise. Sachez évaluer votre pratique en matière d'achats, identifier les leviers de la négociation fournisseur et les gains immédiatement possibles et mettez en place un plan d'actions de réduction des coûts d'achats.

Points clés

- Les définitions, les enjeux des achats et leurs impacts sur le résultat, les prix de revient et la qualité des produits
- Les principes de base : stratégie, politique et marketing achats, les différents types d'achats
- Le processus achat et ses différentes étapes
- L'analyse et la réduction des coûts
- Les outils de l'acheteur à chacune des étapes
- Les règles de l'autoévaluation : identification du niveau de maîtrise sur chacun des critères de l'autoévaluation
- La réalisation d'un bilan et d'un plan d'actions associé

Lieux et dates

Saintes - 2 et 24 février
Rochefort ou La Rochelle - 23 octobre et 27 novembre

790 euros nets de taxe 2 jours de formation interentreprises et une 1/2 journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans l'entreprise.

Monique Flandrois
Groupe Duclos
Matériaux
à Saujon



« Ma direction m'a inscrite à ce stage afin que je puisse cerner les enjeux et les outils de base de la fonction Achat. L'accompagnement personnalisé du formateur m'a aidée à identifier les premières actions permettant, en interne, de mutualiser l'approche achat entre les différentes structures du groupe, de générer les premières économies d'échelle en agissant notamment sur la gestion des approvisionnements, tout en améliorant la qualité des négociations avec nos fournisseurs. »

Analyser la santé financière de son entreprise

Pour vous concentrer sur les leviers essentiels de votre gestion, identifiez et comprenez les postes du compte de résultat et du bilan de votre entreprise. Analysez sa structure financière et ses résultats ainsi que leur évolution. Sachez en tirer les enseignements essentiels sous forme d'indicateurs pertinents. Identifiez les leviers de maîtrise de votre gestion afin de mieux communiquer avec votre expert-comptable et vos banquiers.

Points clés

- L'analyse du bilan : le calcul du fonds de roulement, le calcul du besoin en fonds de roulement, le calcul de la trésorerie, les ratios de rentabilité, les ratios d'endettement, les ratios de sécurité financière
- L'analyse du compte de résultat : le CA, la production, la marge brute, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, le bénéfice, la capacité d'autofinancement
- Les liens entre le bilan et le compte de résultat
- Etude de cas

Lieux et dates

Rochefort - 30 janvier et 6 février
Cognac - 19 et 26 mars
Saintes - 24 septembre et 1^{er} octobre
La Rochelle - 12 et 19 novembre

1,5 jour de formation interentreprises et 1/2 journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans l'entreprise. 660 euros nets de taxe

Pierre Dumont
Profession Opticien
à Saintes



« Ma formation en lunetterie a été superficielle dans le domaine de la gestion. Après plusieurs années de gérance, cet autodiagnostic m'a fourni une vision claire des documents et des flux financiers. Après l'application en entreprise, centrée sur les performances de mon activité, je discute plus facilement avec mon banquier et mon comptable. J'invite les gérants d'entreprises à se rapprocher des antennes locales de la CCI pour découvrir les multiples outils mis à notre disposition. »

Prévoir sa trésorerie

Pour agir et non pas subir, découvrez pas à pas une méthode simple d'élaboration du plan de trésorerie. Sachez établir, faire vivre et interpréter votre propre plan de trésorerie pour mieux anticiper les éventuelles difficultés et la mise en place de solutions adaptées.

Points clés

- Qu'est-ce que la trésorerie ?
- Le plan de trésorerie : son utilité, la méthode générale d'élaboration
- Construction des tableaux prévisionnels : achats, ventes, frais généraux, TVA, les flux hors exploitation. Des exemples pris dans différents secteurs d'activité et des exercices.
- L'interprétation du plan annuel de trésorerie. Les principaux leviers et outils de gestion de la trésorerie.
- La remise et la prise en main d'outils de simulation paramétrables.

Lieux et dates

La Rochelle (session 1) 6 et 13 février
Rochefort (session 1) 12 et 19 mars
Jonzac (session 1) 12 et 19 mars
Royan (session 1) 26 mars et 2 avril
Cognac (session 1) 16 avril
Marennes ou Oléron (session 1) 14 et 21 mai
Saintes (session 1) 4 et 11 juin
St-Jean-d'Angély (session 1) 24 septembre et 1^{er} octobre
(session 2) 8 et 15 octobre
(session 2) 15 et 22 octobre
(session 2) 19 et 26 novembre
(session 2) 26 novembre
(session 2) 12 et 19 novembre
(session 2) 12 et 19 novembre

2 demi-journées de formation interentreprises et une 1/2 journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans l'entreprise. 390 euros nets de taxe

Savoir gérer ses relations avec les banques

NOUVEAU

Pour créer une relation de confiance avec vos banquiers, comprenez comment les banques évaluent les entreprises et prennent leurs décisions. Sachez négocier vos services bancaires.

Points clés

- Définition et présentation générale du rôle des banques : un métier réglementé, le système bancaire français
- L'évaluation de l'entreprise par les banques : la notion de risque, les cotations
- Les critères de choix d'une banque
- Les coûts bancaires
- Les relations de l'entreprise avec sa banque : savoir quelle attitude adopter vis-à-vis de sa banque, utiliser les services bancaires adaptés, se battre sur ce qui est important
- Les obligations du banquier
- Application : vérifier les autorisations et les conditions bancaires, vérifier les garanties demandées et données, vérifier les frais facturés

Lieux et dates

Royan - 20 février
Saintes - 14 mai
Rochefort - 22 octobre
Jonzac - 26 novembre

1 jour de formation interentreprises et 1/2 journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans l'entreprise. 390 euros nets de taxe

Pascal Perrin
Jeff de Bruges
à Rochefort



« Cet autodiagnostic s'est déroulé dans une ambiance studieuse et conviviale, propice aux échanges d'expériences entre les participants. La formation est bien conçue, très interactive. L'intervenant connaît parfaitement son domaine. La concurrence a rarement joué à plein lors de notre choix d'une banque, les frais et commissions sont opaques, les différences entre établissements sont difficiles à percevoir. Il faut donc apprendre à négocier sur ce qui est important pour notre entreprise. »