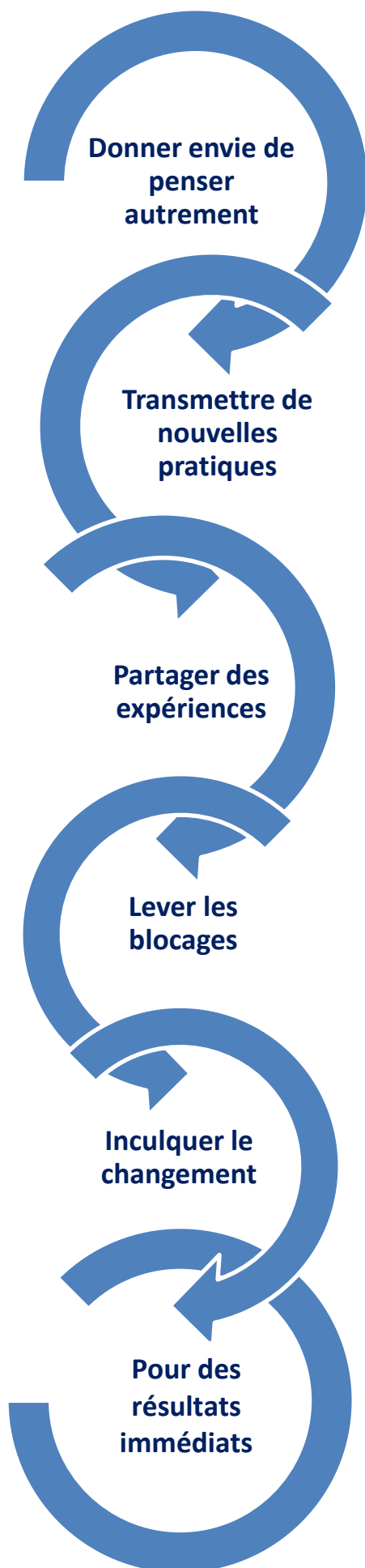


**SESSION 2018 : Mallette du dirigeant
EXEMPLES DE PROGRAMMES.**





Votre métier, vos activités mais aussi vos modes d'organisation et de management sont en **perpétuelle évolution** pour répondre aux exigences des clients tout en garantissant la différenciation vis-à-vis des concurrents.

S'adapter, innover, lever les blocages internes, combattre les croyances et les habitudes pour travailler, penser autrement les méthodes de travail demandent un **développement collectif et individuel des compétences**.

Face à ce besoin constant d'acceptation du changement, de remise en cause des pratiques, **la formation action s'avère un levier utile pour régénérer les ressources internes** des entreprises.

Pour répondre à ce besoin croissant de Performance, d'Adaptation, de Réactivité aux changements, MP CONSULTANTS met à votre disposition une équipe de **consultants formateurs coachs experts reconnus**.

Hommes et Femmes de terrain, enthousiastes, entraîneurs, ils aideront vos équipes à intégrer de nouvelles connaissances **mais surtout à les mettre immédiatement en application** dans leur service, leur activité au quotidien.

A l'écoute des besoins, des préoccupations, des interrogations de vos équipes, ils privilégient la formation -action et proposent des programmes adaptés à la réalité du terrain. Forces de proposition, en recherche constante d'innovation, de qualité et de services, **ils travaillent sans relâche à innover dans leurs approches, la pédagogie, la transmission des savoirs et savoir-faire**.

Un seul but : la satisfaction de nos clients.

Certifié OPQCM depuis 1991, MP CONSULTANTS garantie plus de 97% de satisfaction globale en Formation.

MP CONSULTANTS : 3 activités complémentaires au service des TPE - PME - ETI et Groupes qui souhaitent se développer par la Conduite du Changement en Mutations Economiques.



MP CONSULTANTS – MP FORMATIONS EN QUELQUES MOTS.

Créé en 1976 par Michel PIEKARSKI, le Cabinet MP CONSULTANTS s'est spécialisé dans **l'accompagnement des entreprises T.P.E, P.ME, E.T.I ou Groupes** dans la stratégie, l'organisation et le management en conduite du changement.

Nous intervenons en Industrie, en Tertiaire pour toutes les tailles et les secteurs d'activité au Nord de Paris.

Grâce à sa structure à taille humaine, MP CONSULTANTS a choisi **la Qualité et la Personnalisation** de ses interventions en Consulting, en Formation et Coaching pour une adaptation et une personnalisation des prestations aux besoins et exigences Clients.

Nos consultants formateurs et coachs sont tous séniors ayant minimum un diplôme de types Ecole Supérieure de Commerce, Ingénieur avec une ou plusieurs spécialisations 3^{ème} cycle et master 2. Les hommes et femmes de MP CONSULTANTS ont une pratique opérationnelle de cadre de direction ou de service de plus de 15 années avant de devenir consultants ou formateur.

Plus que des apporteurs d'outils et de méthodes, notre équipe base **sa pédagogie** sur le retour d'expérience, les mises en situation, les échanges tout au long de nos interventions.

Notre finalité : faire grandir la personne, les équipes par une émulation partagée des compétences.

Face à l'évolution de notre métier mais aussi de nos expertises, le Cabinet MP CONSULTANTS a développé **MP FORMATIONS** et **MP COACHING** tout en gardant son positionnement consulting et mentoring sous **MP CONSULTANTS**.

Nous basons nos accompagnements INTRA ou / et INTER sur **l'innovation** en offrant des prestations sur mesure mais aussi en proposant des nouveautés par les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication dans nos interventions. En effet, nous gardons le lien avec nos clients par le biais de la visioconférence avec des séances intermédiaires d'accompagnement, de coaching, de mentoring.

Reconnu auprès des instances régionales du conseil, de la formation action, nous collaborons à des programmes de renom comme DINAMIC, Accompagnement pour les Mutations Economiques, ACAMAS, Stratégie et Diversification, Ruches Technologiques, Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat au Nord de Paris.

La formation est devenue pour nous un département en plein développement. La particularité de nos formations INTRA et INTER réside dans **la volonté continue d'apporter des outils, des méthodes, des façons de travailler immédiatement applicables** dans les entreprises. Nous privilégions l'expérimentation, la mise en situation à plus de 70% pour une appropriation et une transposition dès la fin de nos sessions.

Parce que la formation action doit être **rentable**, nous travaillons chaque fin de session avec des plans de mise en œuvre par stagiaire avec **mesure des résultats attendus** aux postes de travail. Nous sommes également en mesure de suivre en entreprise ou en connexion par visioconférences, les apprenants pour une **opérationnalité garantie** des acquis dans l'Entreprise.

MP CONSULTANTS – MP FORMATIONS : UNE VALEUR SURE.



ECOUTE

Pour toute demande de formation INTRA, nous étudions votre demande et personnalisons notre programme à vos attentes et exigences. Votre demande peut rentrer dans le plan de formation mais aussi le CPF.



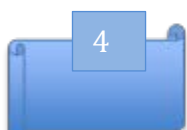
REACTIVITE

MP FORMATIONS s'engage à vous fournir le devis avec le programme sur mesure sous 48 heures suivant votre demande.



PRAGMATISME

Nous mettons au cœur de nos formations la culture de la mesure et du résultat. Chaque apprenant décline en fin de session, les résultats attendus avec plan de mise en œuvre à 6 mois et 1 an



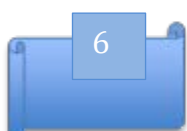
SATISFACTION CLIENTS

Notre système qualité est établi à partir des exigences de la certification ISO 9001, V 2015 aussi bien sur nos formations que sur notre ingénierie. Notre objectif : plus de 95% de satisfaits.



INNOVATION

Nous sommes en constante veille sur les besoins des entreprises en Efficience et Adaptabilité aux changements. Nos programmes se veulent innovants dans leur fond mais aussi dans leur pédagogie et animation.



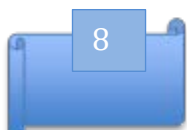
EXPERTISE DE TERRAIN

Parce que nous sommes avant tout des Hommes et des Femmes de Terrain, nous apportons aux apprenants des expertises immédiatement transposables aux postes de travail.



TRACABILITE

L'apprenant repart de nos sessions avec l'ensemble des slides projetés en animation. Il reçoit également un livrable avec outils, méthodes, cas pratiques développés lors des sessions.



ACCOMPAGNEMENT

Le secrétariat de MP FORMATIONS vous accompagne dans la structuration et le suivi de votre dossier de prise en charge auprès de l'OPCA. Nous pouvons également mobiliser des fonds d'organismes financeurs à vos projets de formation.



SUIVI

Nous proposons également des actions de mise en application pendant la formation avec RDV de cadrage avec les apprenants en Visio. Nous vous accompagnons en bilans de suivi Post Formations.

Nous vous proposons de **guider vos choix de formation sur la professionnalisation** du métier de dirigeant AGEFICE MALLETTE DU DIRIGEANT.

MANAGEMENT RESSOURCES HUMAINES.

Comment manager l'efficace de vos équipes dans le respect du droit du travail ?



Page 05

GESTION FINANCE.

Comment piloter efficacement les chiffres ? Réussir à comprendre la gestion d'entreprise en TPE PME ?



Page 14

N.T.I.C.

Comment utiliser les NTIC pour développer sa communication d'entreprise ?



Page 18

MARKETING ET COMMUNICATION

Comment booster ses ventes en période de crise ?



Page 09



SESSION 2018 : Mallette du dirigeant EXEMPLES DE PROGRAMMES.



**RESSOURCES HUMAINES ET
MANAGEMENT**
**Pour une efficacité de votre management
d'équipe.**

Le dirigeant peut choisir 1,2 ou 3 modules parmi les 3 proposés pour un total maximum de 3 jours par axe thématique avec 2 heures d'appui en Visio en sus ou 4 heures forfaitaire en cas de prise des 3 modules. Durée d'une journée de formation 7 heures en présentiel et 2 fois 3 heures 30 en Visio

Management RH



DUREE : 1 JOUR

TARIF : 350 € HT / Participant (maxi 8) en présence OU 200 € HT en E Learning par Visio – TVA 20% en sus

Planning de formation INTER sur www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos exigences.

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, basée sur des études de cas concrets et des mises en situation, travail en équipe et échanges entre participants.
 - Outils de diagnostic de votre conformité en matière de réglementation sociale et construction de plans d'actions personnels.
 - Rédaction de plans d'actions par le stagiaire à la fin de la journée.
 - Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques RH en matière de droit du travail, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.
- Evaluation des acquis
- Quiz au démarrage de la session
 - Quiz en fin de session

Contactez-nous

0 977 510 064



Les fondamentaux du droit du travail

Votre rôle de dirigeant se complexifie en matière de droit du travail et de réglementation.

Vous souhaitez renforcer votre conformité à l'égard du cadre légal et connaître vos droits et obligations en liaison avec votre convention collective

Public

Dirigeant de PME PMI ou TPE

Objectifs :

Comprendre la réglementation du travail qui s'applique en entreprise en fonction de sa taille, de son métier mais aussi de sa convention collective

Prérequis

Aucun

Comprendre la structure du droit du travail :

- Le Code du travail** : sa structuration, ses obligations, son application dans l'entreprise
- La Convention Collective** : qui la structure ? son application en fonction des articles étendus et non étendus, son impact sur l'entreprise (droits et devoirs, avantages sur le code du travail, incidence sur les contrats de travail, l'organisation du travail, les congés, la rémunération)
- Les accords d'entreprise**
- La loi sur la formation professionnelle et ses obligations**

Comprendre l'incidence sur l'entreprise au travers de l'analyse de sa convention collective ou du code du travail (si inexistante) :

Cas pratique à partir de la convention collective

- Embauche et classification,
- Classification et Salaires,
- Primes, avantages,
- Contrats et obligations,
- Ancienneté,
- Gestion de la formation,

PROGRAMME

Se mettre à jour dans sa maîtrise de l'information sociale :

- Les évolutions et perspectives imposées par les législateurs
- Les risques en cas de non-respect des obligations légales en matière d'organisation du travail, d'affichage, d'Hygiène et Sécurité
-

Les sources d'information à suivre

- Les sources d'information existantes y compris par le NET,
- Les sites à surveiller avec alertes,
- Les appuis possibles OPCA, DIRECCTE, Syndicats professionnels, MEDEF, CGPME
-

Les outils de base à gérer :

Cas pratiques – Exemples – Mises en situation – Analyse des documents existants en fonction de la taille de l'entreprise et de ses obligations

- Le Registre du personnel,
- L'affichage obligatoire,
- Le Règlement intérieur,
- La représentation du personnel : DP, CE, DS, CHSCT,
- Le contrat de génération,
- L'accord égalité Hommes Femmes,
- L'accord sur la pénibilité,
- Le document Unique de Gestion des Risques.....

Management



DUREE : 2 JOURS

TARIF : 700 € HT / Participant (maxi 8) en présence OU 400 € HT en E Learning par Visio – TVA 20% en sus

Planning de formation INTER sur www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos exigences.

Méthodes pédagogiques

- Analyse de sa pratique Droit du travail dès l'embauche jusqu'à la sortie à partir de tests.
- Etudes de situations réalistes, exercices, modélisations.
- Entraînements par des cas concrets, des mises en situation réelles / à sa fonction, son poste.
- Echanges et confrontation à d'autres managers expérimentés.
- Echanges et discussion avec le consultant formateur, expert
- Recueil des bonnes pratiques du dirigeant.
- Rédaction de plans d'actions par le stagiaire à la fin de la 2^{ème} journée.
- Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques Droit du Travail, Embauche, Période d'essai, Démission, Licenciement, Rupture conventionnelle avec outils, méthodes, exemples....., du plan d'action élaboré lors de la session de formation.

Evaluation des acquis

- Quiz au démarrage de la session
- Quiz en fin de session

Contactez-nous

0 977 510 064



Manager l'activité professionnelle de ses salariés

Vous animez une équipe. Vous devez chaque jour mobiliser vos collaborateurs pour répondre aux défis de l'entreprise. Vous souhaitez progresser dans vos méthodes, votre gestion du personnel dans le respect de la réglementation du travail

Public

Dirigeant PME PMI et TPE.

Objectifs :

- Etre en conformité avec le droit du travail dans le recrutement, le management des salariés.
- Acquérir les bons réflexes juridiques en matière de recrutement, d'embauche mais aussi de gestion de ses personnels

Prérequis

Aucun

Connaitre les types de contrat et leurs incidences :

Apports de méthodes, de théories/ droit du travail et à la convention collective/ loi sur la Formation Professionnelle....

Mises en pratiques avec exemples, exercices, discussion

- Les types de contrats** existants : CDD, CDI, Contrats de chantier, temps pleins, temps partiels,
- Les contrats de professionnalisation et apprentissage.**
- Le portage salarial :** conditions, modalités, organismes.....
- Les stages :** durée, convention, rémunération, obligations.....
- Sous traitance, mise à disposition du personnel :** obligations et risques en tant que Donneur d'Ordre
- L'intérim :** formalités, obligations, avantages et inconvénients

Rédiger son contrat de travail : Apports de contenus, exemples, cas pratiques en fonction des contrats

- Les articles obligatoires, optionnels**
- Le formalisme du contrat.

PROGRAMME

- L'importance des clauses de mobilité, responsabilités, secret professionnel.....**
- Les clauses délicates :** la clause de non concurrence possible si cadre précis respecté, dédit formation... risques, jurisprudences, limites.
- Les obligations en matières d'organisation** du travail, de tutorat, de compétences ... ; en fonction des types de contrat, de la loi sur la Sécurisation des Emplois, de la Loi sur la Formation Professionnelle
- Rémunération Fixe et Variable** ou comment négocier les primes, les variables, en fonction des types de contrats
- CDD, Intérim et risques de requalification,** sur cotation chômage, gestion des durées, des renouvellements, périodes d'essai, passage CDD en CDI
- Comment gérer les avenants aux contrats de travail.**

La santé au travail :

- Gestion dès l'embauche, de la pénibilité et de la santé au travail en fonction des métiers, des âges.....

Gérer les ruptures du contrat de travail : Modes de départ possibles, procédures à respecter. Avec exemples et cas pratiques

Management



DUREE : 1 JOUR

**TARIF : 350 € HT / Participant (maxi 8)
en présence OU 200 € HT en E Learning
par Visio – TVA 20% en sus**

**Planning de formation INTER sur
www.mpformations.fr**

**Programmation INTRA en fonction de vos
exigences.**

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, basée sur des études de cas concrets et des mises en situation, travail en équipe et échanges entre participants.
 - Apports de contenus, de méthodes, de textes réglementaires – Livrable sur les bonnes pratiques avec méthodologie de réalisation opérationnelle pour le dirigeant
 - Rédaction de plans d'actions par le stagiaire à la fin de la session
 - Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.
- Evaluation des acquis
- Quiz au démarrage de la session
 - Quiz en fin de session

Contactez-nous

0 977 510 064



Prendre en compte au quotidien la représentation du personnel.

Vous vous posez des questions en matière de représentation du personnel. Que dois-je faire ? Comment ? Quelles incidences sur l'ambiance, le management de mon entreprise ? Nous y répondons simplement.

Public

Dirigeant

Objectifs :

Etre en conformité avec le droit du travail avec la représentativité du personnel dans l'entreprise
Acquérir les bons réflexes pour réussir sa représentation du personnel

Prérequis

Aucun

Loi Macron et Nouveautés :

- [loi n°015-990 du 6 août 2015 et ses nouveautés](#)
- Les élections nouveautés,**
- Procès-verbaux et syndicats
- Rôles et missions CE et CHSCT**
- Défenseur syndical**
-

Rôles et missions DP,DS,CE, CHSCT,Défenseur syndical..... :

- Missions** – Taches – Responsabilités .
- Droits et Devoirs** de l'Employeur et des Instances Représentatives
- Calcul des SEUILS** pour la représentation avec cas pratiques sur l'entreprise présente (documents nécessaires – calculs)
- Elections et modalités** de réalisation – PV de carence
- Informations aux instances syndicales et aux personnels
- Risques encourus** par le dirigeant en cas de non-respect des obligations d'élections

PROGRAMME

Animation des IRP dans l'entreprise avec exemples, cas pratiques, partage de documents

- Convocations,
- Informations,
- Participations,
- Communication.
- Obligations affichage – réunions
- ...
- Temps impartis pour les IRP dans leurs rôles auprès des personnels, des syndicats

Le management dans les relations sociales :

- Intérêts** pour l'entreprise et ses salariés,
- Rôles et missions complémentaires au management d'entreprise**
- Incidence sur le management** des compétences, le partage des enjeux et des défis de l'entreprise
- Gérer la place et les prérogatives managers / IRP/ dirigeant
- Avec cas pratiques – échanges – discussions – réponses directes aux questions du dirigeant**

SESSION 2018 : Mallette du dirigeant EXEMPLES DE PROGRAMMES.



Marketing et Communication.

**Pour booster ses ventes et dynamiser son
chiffre d'affaires par la fidélisation et la
conquête de nouveaux clients.**



Le dirigeant peut choisir 1,2 ou 3 modules parmi les 4 proposés pour un total maximum de 3 jours par axe thématique avec 2 heures d'appui en Visio en sus ou 4heures forfaitaire en cas de prise des 3 jours. Durée d'une journée de formation 7 heures en présentiel ou 2 fois 3 heures 30 en Visio

Marketing Communication.



DUREE : 1 JOUR

**TARIF : 350 € HT / Participant (maxi 8)
en présence OU 200 € HT en E Learning
par Visio – TVA 20% en sus**

**Planning de formation INTER sur
www.mpformations.fr**

**Programmation INTRA en fonction de vos
exigences.**

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, basée sur des études de tests, cas concrets, mises en situation, travail en équipe et échanges entre participants.
 - Apports de méthodologies et d'outils propres au Marketing Opérationnel en PME TPE
 - Rédaction de plans d'actions par le stagiaire à la fin du module
 - Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable sur les outils et méthodes développés en sessions, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.
- Evaluation des acquis
- Quiz au démarrage de la session
 - Quiz en fin de session

Contactez-nous

0 977 510 064



Fondamentaux et bases du Marketing

Vous êtes confronté à des turbulences économiques. Votre Environnement perturbe votre positionnement et votre développement. Vous souhaitez adapter votre OFFRE aux exigences de votre environnement pour Vendre PLUS et MIEUX, vous différencier de vos concurrents.

Public : Dirigeants

Objectifs :

Comprendre les bases du marketing et son implication directe dans le commercial de l'entreprise
Savoir mettre en place des veilles adaptées à la taille, au métier de son entreprise.
Développer une Culture Collective de Marketing Stratégique pour mieux d'adapter aux contraintes de son Environnement.

Prérequis : aucun

PROGRAMME

Travail sur cas pratiques

Exercice sur un cas pratique

- Identifier les Domaines d'activités stratégiques et couples activités Marchés
- Structurer la matrice Atouts Faiblesses Opportunités Marchés à partir de données fournies dans le cas mais aussi de sa recherche veille sur le net
- Identifier le positionnement actuel et celui requis par les Marchés
- Travailler les pistes de progrès sur le MIX Marketing et le plan d'action

Le plan Marketing

Utiliser l'Internet pour rechercher les informations

- Ses étapes à partir du cas pratique.
- Son contenu à partir du cas pratique
- Formalisation du plan Marketing du cas pratique en exercice
- Outils, indicateurs de pilotage et de contrôle
- Management opérationnel du plan Marketing dans l'entreprise

2/3 du module sera axé sur le cas pratique pour rendre pragmatique les outils et méthodes du Marketing en PME TPE

Comprendre ce qu'est le Marketing en PME TPE.

- Définition du marketing,
- Domaines d'intervention du Marketing Stratégique, Opérationnel, Direct
- Evolution et tendance du Marketing – Poids de l'internet, des réseaux sociaux

Comprendre l'importance de la veille sur sa dynamique commerciale

- Les composants de veilles Marchés, Clients, Concurrences, Lobbying dans sa stratégie
- Les Outils et méthodes de veille via le net, le personnel interne, les fournisseurs clients
- La place des veilles dans l'OFFRE

Construire sa stratégie Marketing.

- Différence entre Métier et Domaines d'Activités Stratégiques
- L'importance des segments de Marchés et du positionnement stratégique
- Les couples activités marchés
- Le Mix Marketing pour une offre adaptée à ses Marchés

Marketing et Communication.



DUREE : 02 JOURS

TARIF : 350 € HT / Participant (maxi 8) en présence OU 200 € HT en E Learning par Visio – TVA 20% en sus

Planning de formation INTER sur www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos exigences.

Méthodes pédagogiques

- Etudes de situations réalistes, exercices, modélisations.
 - Entraînements par des cas concrets, des mises en situation réelles
 - Echanges et confrontation.
 - Echanges et discussion avec le consultant formateur, expert
 - Recueil des bonnes pratiques en fidélisation clients et traitement des non conformités ou litiges
 - Rédaction de plans d'actions par le stagiaire.
 - Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques en commercial fidélisation clients avec méthodologie et outils, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.
- Evaluation des acquis
- Quiz au démarrage de la session
 - Quiz en fin de session

Contactez-nous

0 977 510 064



La relation Client, agir sur la qualité et la satisfaction.

Le commercial en période de crise s'appuie avant tout sur la qualité du service clients et la satisfaction. Avant de conquérir de nouveaux clients, il faut fidéliser les clients acquis, développer leur panier moyen et maintenir en continue le lien pour les garder. Cette logique s'inscrit dans la pérennisation et le développement commercial de toute entreprise.

Public : dirigeants

Objectifs :

Structurer une stratégie de fidélisation clients,
Identifier les réflexes, les actions directes et indirectes de suivi clients,
Instaurer un esprit service clients,
Développer le chiffre d'affaires sur clients.

PROGRAMME

Prérequis : aucun.

Créer sa stratégie de fidélisation

- Identifier les finalités attendues et objectifs d'une stratégie de fidélisation,**
- Cerner les clients à fidéliser**
 - Clients stratégiques,
 - Clients sources de développement,
 - Clients à marge.....
- Comprendre les enjeux de la relation clients**
 - L'image, la notoriété,
 - Le chiffre d'affaires,
 - La Fidélisation,
 - La conquête de nouveaux clients
- Identifier les actions directes nécessaires pour fidéliser les clients ciblés**
 - Phoning de détection de besoins,
 - Phoning de suivi de devis,
 - Phoning de réactivation sur clients dormants....
- Identifier les actions d'appui Marketing Direct sur cibles**
 - Média planning sur cibles,
 - Actions de Marketing direct possibles intégrant le multicanal et le cross canal : Web, MD, media sociaux, mobile, commerce connecté...

Impliquer la force de vente dans la fidélisation des clients

- **Structuration indicateurs / enjeux/ résultats attendus,**
- **Comprendre le comportement de son client**
 - Le cycle de la relation clients
 - Le processus d'achat et de fidélisation d'un client
 - Les techniques de communication pour anticiper ses besoins exprimés et non exprimés, latents ou réels, Savoir écouter, comprendre ses motivations et ses frustrations,
 - Savoir répondre aux objections,
 - Se démarquer par la recherche de solutions adaptées aux clients

Traiter objections, réclamations

- Implication, structuration de l'ensemble des acteurs internes**
- Faire face aux situations délicates et informer ses clients**
- Savoir dire NON à un client
- Les argumentaires d'objections, de traitement de non conformités, de retards, de produits non conformes**
- L'importance de la gestion commerciale ADV en amont des litiges**

Avec cas pratiques, études de cas, situations réelles en fonction des besoins des participants

Développement Commercial.



DUREE : 2 JOURS + 2 heures personnalisés d'accompagnement en Visio pour la structuration des supports propres à l'entreprise

TARIF : 700 € HT / Participant (maxi 8) en présence OU 400 € HT en E Learning par Visio – TVA 20% en sus

Planning de formation INTER sur www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos exigences.

Méthodes pédagogiques

- Etudes de situations réalistes, exercices, modélisations.
- Entraînements par des cas concrets, des mises en situation réelles, des communications d'entreprise en ligne
- Echanges et confrontation.
- Echanges et discussion avec le consultant formateur, expert
- Recueil des bonnes pratiques.
- Rédaction de plans d'actions. **MEDIA Planning** de l'entreprise à 12 mois
- Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques avec méthodologie et outils, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.

Contactez-nous

0 977 510 064



Réussir ses supports de communication

Communiquer avec ses clients ou prospects devient indispensable en cette période de crise mais aussi de développement de chiffre d'affaires. Des techniques simples pour des résultats garantis

Public : Dirigeant

Objectifs :

Identifier les actions Marketing Direct en amont du commercial. Structurer ces actions de façon efficace, rentable pour favoriser la prise de RDV commerciale, la demande naturelle du client, le lead. Mesurer la rentabilité des actions de Marketing Direct.

Prérequis : Aucun.

PROGRAMME

La stratégie de communication

- Ciblage, Objectifs attendus, Finalités
- Mix Marketing et Mix Communication à valoriser,
- Media planning, plan de communication
- Indicateurs de mesure d'efficacité des actions.

L'importance de l'image

- Logo et base line
- Charte graphique et supports
- Dépôt de marque et INPI
- Noms de domaines

Les supports de Marketing Direct : avantages inconvénients utilités et retour sur investissement

- Les flyers,
- Les E mailings, Les E SMS,
- Les cartes de fidélité,
- Les panneaux, La signalétique entreprise,
- La plaquette, les fiches produits, book commercial,
- La communication sur le net : site, blogs, news letters, réseaux sociaux, annuaires, moteurs de recherche....

Le poids de la communication virtuelle digitale incontournable

Se poser les bonnes questions.

- Quels messages et quelles actions pour quelles cibles
- Quels supports pour quels impacts
- Quels suivis pour quels résultats.

Savoir construire une communication efficace

- Documents prints** : mise en forme, contenus, en fonction des supports, des publics et des objectifs attendus.

3 exemples pratiques de plaquettes entreprise avec fiches produits en analyse

- Communication WEB Digital** : mise en forme, contenus utiles, en liaison avec les objectifs et le référencement moteurs de recherche

Analyse Echanges sur 3 cas pratiques sites – pages réseaux sociaux – blogs à partir d'un ordinateur ou d'une tablette

- Mesure des résultats et impacts,

Mise en situation à partir des 2 heures en sus de Visio personnalisées dans le cadre de l'offre 2 JOURS pour analyser les supports conçus par le dirigeant et ses équipes

Marketing et Communication.



DUREE : 1 JOUR

**TARIF : 350 € HT / Participant (maxi 8)
en présence OU 200 € HT en E Learning
par Visio – TVA 20% en sus**

Planning de formation INTER sur
www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos
exigences.

Méthodes pédagogiques

- Etudes de situations réalistes, exercices, modélisations.
- Entraînements par des cas concrets, des mises en situation
- Echanges et confrontation.
- Echanges et discussion avec le consultant formateur, expert

- Recueil des bonnes pratiques.
- Rédaction de plans d'actions. Média planning Newsletters
- Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques avec méthodologie et outils, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.

Evaluation des acquis

- Quiz au démarrage de la session
- Quiz en fin de session

Contactez-nous

0 977 510 064



Concevoir son infolettre ou newsletter.

De plus en plus d'entreprises utilisent l'infolettre pour communiquer via le NET avec ses Clients et Prospects. Simple, utile, rentable, elle doit être conçue pour intéresser, informer sur vos nouveautés, donner envie de vous contacter et même de vous acheter.

Public : dirigeant

Objectifs :

Concevoir une Infolettre utile, rentable, vendeuse en liaison avec vos campagnes de Marketing Direct et du Net

Prérequis : Aucun.

L'infolettre électronique

- Ses objectifs et finalités
- Typologie des infolettres et cibles
- Les résultats attendus

La préparation des infolettres .

- Ciblage et bases de données contacts à jour
- Les techniques de publipostages à partir d'Outlook, Google,
- Les outils pour la mise en forme : WOD, Publisher, logiciels photos
- Les outils via le net : newsletters et site, blogs,
- Les contraintes en vigueur CNIL, LCEN avec options désabonnements

Le Médiaplanning de l'infolettre

- Quelle infolettre à Qui ?
- Quand ? A quelle Fréquence ?
- Quelles actions Post Infolettres ?
- Le relai direct de la force de vente sédentaire et itinérante
- L'exploitation des Leads

PROGRAMME

Construire et diffuser une infolettre

Sur cas pratique pour permettre une appropriation directe des outils de mise en forme, les techniques de messages et de forme et le publipostage opérationnel.

- Mise en forme d'une charte graphique Infolettre
- Rédaction d'une Infolettre pour ses clients ou prospects
- Ciblage à partir d'Outlook par ex
- Enrichir par les liens hypertextes et les photos
- Gérer spams

Mesurer l'efficacité de vos infolettres

- Bounced
- Taux d'ouverture, de clic,
- Nombre de nouveaux clients
- Taux de devis, commandes
- Chiffre d'affaires

2/3 de la formation se fera sur cas pratiques, exemples et mises en situation par les apprenants,



SESSION 2018 : Mallette du dirigeant EXEMPLES DE PROGRAMMES.



GESTION ET FINANCE.

Pour piloter efficacement les chiffres, gagner en rentabilité et en solvabilité à tous les niveaux de l'organisation.

Le dirigeant peut choisir 1,2 ou 3 modules parmi les 3 proposés pour un total maximum de 3 jours par axe thématique avec 2 heures d'appui en Visio en sus ou 4heures forfaitaire en cas de prise des 3 jours. Durée d'une journée de formation 7 heures en présentiel ou 2 fois 3 heures 30 en Visio



Département formation de MP CONSULTANTS - Siret : 48856588800010 - 15 Petite Rue 59830 COBRIEUX - Tél : 09 77 51 00 64
Fax : 03 20 79 58 97 - Courriel : contact@mpformations.fr - Sites : www.mpformations.fr ou www.mpconsultants.fr

Gestion et Finance.



DUREE : 1 JOUR

TARIF : 350 € HT / Participant (maxi 8) en présence OU 200 € HT en E Learning par Visio – TVA 20% en sus

Planning de formation INTER sur www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos exigences.

Méthodes pédagogiques

- Etudes de situations réalistes, exercices, modélisations.
- Entraînements par des cas concrets, des mises en situation réelles sur des entreprises.
- Echanges et confrontation.
- Echanges et discussion avec le consultant formateur, expert
- Recueil des bonnes pratiques.
- Rédaction de plans d'actions.
- Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques avec méthodologie et outils, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.

Evaluation des acquis

- Quiz au démarrage de la session
- Quiz en fin de session

Contactez-nous

0 977 510 064



Savoir lire un bilan et un compte de résultat : l'essentiel.

Un chef d'entreprise, un manager a besoin de comprendre les chiffres clefs de son entreprise à la fois pour anticiper et piloter mais aussi pour dialoguer avec ses partenaires. Pas de besoin d'être un expert de la comptabilité, avec cette formation, vous saurez analyser les éléments clefs de votre pérennité.

Public : Dirigeant,

Objectifs :

Comprendre le fonctionnement de la comptabilité générale.

Avoir les données de base pour comprendre comment se font bilan et compte de résultat d'une entreprise.

Comprendre les chiffres d'un bilan et compte de résultat pour analyser les dysfonctionnements et forces d'une entreprise .

Prérequis : Aucun.

PROGRAMME

La comptabilité générale.

- Utilités et limites de la comptabilité générale.
- Rôles et missions des différents intervenants internes et externes dans la comptabilité générale.
- Les supports comptables : balance, grand livre, bilan, compte de résultat, liasse fiscale....
- Les données de la comptabilité :
 - Le plan comptable et ses classes,
 - Les écritures débit crédit,
 - Le passage des écritures.

Le bilan.

- Sa structure :
 - L'actif : ses postes et son analyse,
 - Le passif : ses postes et son analyse.
 - Analyse du bilan au travers de son actif et passif.
 - Incidences de cette analyse sur la stratégie et la pérennité d'une entreprise

Le compte de résultat.

- Sa structure.
 - Les comptes de charges,
 - Les comptes de produits,
 - La constitution d'un bénéfice ou d'une perte.

- Analyse du compte de résultat
- Incidences de cette analyse sur la stratégie et la pérennité d'une entreprise

Les soldes intermédiaires de gestion.

- Comment passer du compte de résultat aux S.I.G.
- Analyse des S.I.G et incidence sur la rentabilité d'entreprise.
- Mise en situation sous forme de cas pratiques pour identifier les risques et forces d'une entreprise au travers de la lecture des SIG

L'analyse bilanciale.

- Les ratios de structure, de trésorerie,
- Fonds propres et développement,
- Capacité d'autofinancement et Autofinancement,
- Structure fonds de roulement et besoin de fonds de roulement.
- Incidence sur la solvabilité et capacité d'investissement d'une entreprise.
- Mise en situation sous forme de cas pratiques pour identifier les risques et forces d'une entreprise au travers de la lecture d'un bilan.

Le travail collaboratif autour de cas d'entreprise en phase de croissance, manque de fonds propres, crise, manque de rentabilité.....

CAS PRATIQUE SUR LES DOCUMENTS DE L'entreprise

Gestion et Finance.



DUREE : 1 JOUR

TARIF : 350 € HT / Participant (maxi 8) en présence OU 200 € HT en E Learning par Visio – TVA 20% en sus

Planning de formation INTER sur www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos exigences.

Méthodes pédagogiques

- Etudes de situations réalistes, exercices, modélisations.
- Entraînements par des cas concrets, des mises en situation réelles sur des entreprises.
- Echanges et confrontation.
- Echanges et discussion avec le consultant formateur, expert
- Recueil des bonnes pratiques.
- Rédaction de plans d'actions.
- Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques avec méthodologie et outils, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.

Evaluation des acquis

- Quiz au démarrage de la session
- Quiz en fin de session

Contactez-nous

0 977 510 064



Optimiser sa trésorerie.

La trésorerie devient stratégique en cette période de mutations. Avoir des problèmes de trésorerie revient à risquer l'insolvabilité de son entreprise.

Public : Dirigeant ou toute personne souhaitant être initié aux éléments de pérennité et la solvabilité d'une entreprise.

Objectifs :

Comprendre le fonctionnement d'une trésorerie d'entreprise suivie et maîtrisée.
Identifier l'organisation et les outils du pilotage d'une entreprise.

Prérequis : Aucun.

PROGRAMME

Prévoir ses besoins en trésorerie.

- Identifier ses entrées et ses sorties prévisionnelles de trésorerie au travers d'un budget prévisionnel de trésorerie.
- Identifier sa capacité d'autofinancement.
- Anticiper ses actions de découvert autorisé, d'escompte ou de besoins en crédit de trésorerie.

Optimiser ses entrées de trésorerie.

- Prévoir ses rentrées en chiffre d'affaires.
- Motiver les commerciaux pour négocier de bonnes conditions commerciales.
- Travailler les conditions générales de vente et les contrats commerciaux.
- Savoir négocier avec son client, les entrées de chiffre d'affaires.
- Réaliser des prestations avec traçabilité qualité, livraison, satisfaction clients pour éviter retards et litiges de paiements.
- Facturer vite dès livraison, réception des produits, services.....

- Piloter factures, délais de règlement, encaissements,
- Suivre ses encaissements avec tableaux de bord,
- Manager l'encaissement au travers de l'émulation de ses équipes.

Optimiser les paiements de charges.

- Prévoir ses décaissements,
- Motiver les personnes en charge des achats à négocier des délais de paiement fractionnés en liaison avec les entrées,
- Provisionner charges RSI, URSSAF, CIPAV dans le prévisionnel,
- Réaliser son budget de décaissements de charges y compris TVA.
- Négocier des délais de paiement en liaison avec ses entrées prévisionnelles.

Négocier avec son banquier.

- Les frais financiers, bancaires,
- Le découvert autorisé,
- Les facilités de caisse,
- Les crédits de trésorerie,
- En liaison avec son prévisionnel de rentrées et haut de bilan.

Les autres solutions de financement.

- Crowdfunding,
- Compte courant d'associé,
- Augmentation en capital,
- Partenaires financiers publics ou privés.....

Le travail collaboratif autour de cas d'entreprise

1 jour de cas pratiques avec analyse

Gestion et Finance.



DUREE : 1 JOUR

TARIF : 320 € TTC / Participant
De 03 à 08 participants par session
Frais de restauration le midi inclus.

Planning de formation INTER sur
www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos
exigences.

Méthodes pédagogiques

- Etudes de situations réalistes, exercices, modélisations. Vidéos de travail avec cas pratiques
- Entraînements par des cas concrets, des mises en situation réelles sur des entreprises.
- Echanges et confrontation.
- Echanges et discussion avec le consultant formateur, expert
- Recueil des bonnes pratiques.
- Rédaction de plans d'actions.
- Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques avec méthodologie et outils, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.

Evaluation des acquis

- Quiz au démarrage de la session

Contactez-nous

0 977 510 064



Mise en place de tableaux de bord de pilotage.

Beaucoup de dirigeants ont du mal à piloter leur entreprise par indicateurs et tableaux de bord. Excel est un outil facile d'utilisation pour structurer, analyser, piloter les chiffres clefs de votre entreprise

Public

Dirigeant, encadrant.

Objectifs :

Savoir utiliser de façon opérationnelle Excel pour piloter ses chiffres clefs et les extraire en graphiques opérationnels

Identifier les indicateurs nécessaires au pilotage de l'activité de l'entreprise

Structurer les tableaux de bord utiles pour piloter commercial, rentabilité, trésorerie, personnel, qualité

PROGRAMME

Les indicateurs clefs du pilotage d'entreprise.

- Les indicateurs pertinents
 - Commerciaux,
 - Production,
 - Achats,
 - Ressources humaines,
 - Qualité,
 - Trésorerie
- Différences entre prévisions et réalisations,
- Différences entre indicateurs de moyens et de résultats.

Les tableaux de bord de pilotage du dirigeant

- Budget et suivi de trésorerie
- Budget et suivi commercial avant-vente, suivi des commandes et chiffre d'affaires
- Budget et suivi de production
- Budget et suivi qualité
- Budget et suivi formation RH
-

Construire ses tableaux sous Excel ou open source tableur

- Créer son tableau – utiliser les tableaux existants du logiciel
- Utiliser les formules de calcul
- Réaliser des filtres
- Mettre en page son tableau de bord
- Utiliser les mises en forme dynamiques
- Imprimer
- Sauvegarder

L'accompagnement gestion.

- La fiabilité des données
- Le suivi des indicateurs
- L'analyse et la mesure des écarts

Cas pratique

- Construire son tableau de suivi commercial avant-vente
- Construire son tableau de suivi commande facturation encaissement
- Astuces et techniques en action

Nous utilisons des vidéos de travail avec apports de contenus en livrables méthodologiques

Nous travaillons 2/3 de la formation sur la mise en situation opérationnelle pour une réelle appropriation des outils, des méthodes et donc des supports

SESSION 2018 : Mallette du dirigeant EXEMPLES DE PROGRAMMES.



N.T.I.C.

Pour s'approprier de techniques numériques

Le dirigeant peut choisir 1,2 ou 3 modules parmi les 5 proposés pour un total maximum de 3 jours par axe thématique avec 2 heures d'appui en Visio en sus ou 4heures forfaitaire en cas de prise des 4 modules. Durée d'une journée de formation 7 heures en présentiel ou 2 fois 3 heures 30 en Visio

DUREE : 1 JOUR

**TARIF : 350 € HT / Participant (maxi 8)
 en présence OU 200 € HT en E Learning
 par Visio – TVA 20% en sus**

Planning de formation INTER sur
www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos
 exigences.

Méthodes pédagogiques

- Etudes de situations réalistes, exercices, modélisations.
- Entraînements par des cas concrets, des mises en situation réelles sur des entreprises.

- Echanges et confrontation.
- Echanges et discussion avec le consultant formateur, expert en NTIC et Marketing.
- Recueil des bonnes pratiques.
- Rédaction de plans d'actions.
- Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques avec méthodologie et outils, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.

Evaluation des acquis

- Quiz au démarrage de la session
- Quiz en fin de session

Contactez-nous

0 977 510 064

Site Internet et E-Commerce : comment communiquer son activité par le Net.

Le site WEB est incontournable. Stratégique, vecteur de développement et de notoriété, il demande réflexion, structuration et compétences pour être réellement utile et performant.

Objectifs :

Identifier les enjeux attendus d'un site WEB.

Structurer les finalités du site et les traduire en architecture stratégique.
 Construire un site utile, rentable et pérenne pour un réel retour sur investissement.

Prérequis : Aucun.

Site Web et stratégie d'entreprise.

- Objectifs, finalités d'un site Web.
- Lien entre communication du site et la stratégie d'entreprise.
 - Positionnement recherché,
 - Image à communiquer,
 - Cibles à toucher,
 - Stratégie recherchée....

La structuration d'un site Web.

- Cahier des charges.
- Arborescence du site.
- Charte graphique du site.
- Budget site.
- Contraintes légales
- Compétences internes maîtrisées pour sa mise en œuvre :
 - Graphique,
 - Messages, mise en forme,
 - Informatique,
 - Réseaux,
 - Juridique
- Choix du partenaire pour sa réalisation ou son actualisation :
 - Open source,
 - SSII,
 - De la conception à l'actualisation : avantages et limites de chaque solution.
- Choix du logiciel :
 - WordPress
 - Joomla
 - wooCommerce
 -

PROGRAMME

La réalisation du site.

- Image : droit et propriété, risques.
- Messages : droit et propriété, risques.
- Propriété intellectuelle et droit à l'image en fonction du partenaire retenu pour sa réalisation,
- Cahier des charges et contrat de vente agence de communication, SSII...,
- Briefings, maquettes, bons à tirer,
- Mise en ligne, essais, tests

Le nom du site.

- Choix du nom du site.
- Antériorité et dépôt de marque.
- Antériorité et dépôt du ou des noms de domaine.
-

Les contenus.

- La charte graphique
- Les pages et titres
- Les contenus pour être référencés et vendeurs
- Les articles et présentation produits
- Image et bibliothèque
- Blogs et infolettres
- Partage avec les réseaux sociaux
- Ecueils à éviter

Analyse sur situation réelle au travers de 3 sites analysés, avec identification des atouts – faiblesses et pistes de progrès pour une optimisation maximale.

80% jour de cas pratiques avec analyse

DUREE : 2 JOURS.

**TARIF : 700 € HT / Participant (maxi 8)
en présence OU 400 € HT en E Learning
par Visio – TVA 20% en sus**

Planning de formation INTER sur
www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos
exigences.

Méthodes pédagogiques

- Etudes de situations réalistes, exercices, modélisations.
- Entraînements par des cas concrets, des mises en situation réelles sur des entreprises.
- Echanges et confrontation.
- Echanges et discussion avec le consultant formateur, expert en NTIC et Marketing.
- Recueil des bonnes pratiques.
- Rédaction de plans d'actions.
- Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques avec méthodologie et outils, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.

Evaluation des acquis

- Quiz au démarrage de la session
- Quiz en fin de session

Contactez-nous
0 977 510 064

Référencement Internet et E réputations.

Les réseaux sociaux et communautaires deviennent incontournables pour développer sa présence sur le Net mais aussi pour dynamiser son scoring image. Un but : faire parler de son entreprise et vendre mieux.

Public : Dirigeant ou toute personne en charge de la dynamique Image d'entreprise.

Objectifs :

Comprendre sa communication Net et la surveiller
Gérer les messages véhiculés sur son entreprise par le Net

Savoir les utiliser à bon escient en fonction des objectifs attendus et du positionnement recherché.

Prérequis : Aucun.

PROGRAMME

La place de la communication virtuelle.

- Utilités et limites.
- Finalités.
- Les différents vecteurs et leur positionnement :
 - Moteurs de recherche,
 - Facebook,
 - Viadeo,
 - LinkedIn.....
- Pourquoi ? Comment développer sa présence sur le NET ? Risques et pré requis à maîtriser. Lier présence et stratégie de communication recherchée. Lien entre réseaux sociaux – blogs et site internet.

Surveiller la communication mise en ligne de son entreprise.

- Moteurs de recherche
- Annuaires
- Blogs, Réseaux sociaux, Sites
- Slideshare, Google +, Twitter ou you tube

Optimiser son référencement.

- Naturel ou payant
- Choix des mots clefs
- Titres sous titres et pages du site
- Contenus et hauts de page
- Photos blogs
- Les critères de Google

Travailler des messages d'alerte et une recherche sur le Net

Découvrir les fonctionnalités et outils de Google

- Google Mail et Agenda
- Google images
- Google shopping, blogs
- Référencement Google
- Ce qui est payant ou gratuit
- Pénalités et risques
- Pièges à éviter dans sa communication
- Déontologie Google en fonction des modules utilisés

L'importance de l'interactivité .

Faire vivre sa communication NET pour être reconnu par les moteurs de recherche

Les règles de l'internet.

- Droit de l'internet
- Obligations professionnelles
- Hébergeurs, URL, noms de domaines
- Droit des personnes
- Droit des Images et de la protection intellectuelle

Analyse sur situation réelle 1 jour de cas pratiques avec analyse

N.T.I.C.



DUREE : 1 JOUR

TARIF : 350 € HT / Participant (maxi 8)
en présence OU 200 € HT en E Learning
par Visio – TVA 20% en sus

Planning de formation INTER sur
www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos
exigences.

Méthodes pédagogiques

- 80% de cette formation se fera sur des connexions via messageries, internet pour des mises en situation réelles, avec exercices, modélisations.
 - Entraînements par des cas concrets, des mises en situation réelles sur des entreprises.
 - Vidéos d'exemples – connexions réelles
 - Echanges et confrontation.
 - Echanges et discussion avec le consultant formateur, expert N.T.I.C et Marketing. Diplôme du Certificat Informatique et Internet
 - Recueil des bonnes pratiques.
 - Rédaction de plans d'actions.
 - Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques avec méthodologie et outils, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.
- Evaluation des acquis
- Quiz au démarrage de la session
 - Quiz en fin de session

Contactez-nous

0 977 510 064



Socle commun de références

21

L'informatique et le Net sont devenus incontournables pour nos entreprises. Trop souvent, on perçoit les techniques numériques comme complexes, destinées à des praticiens de l'informatique ou de WEB. Après cette session, vous changerez d'avis et vous deviendrez des PROS de la communication partagée en PME TPE

Public : Dirigeant

Objectifs :

Se familiariser aux bases de l'informatique
Maîtriser les recherches via internet et la messagerie électronique
Maîtriser les recherches d'informations sur le net, connaître les sites utiles comme dirigeants,
Sécuriser son système informatique

Prérequis : Aucun.

PROGRAMME

Vocabulaire et protocoles :

- Se sensibiliser au langage informatique WEB, FTP, HTML....

Faire des recherches efficaces sur internet

- C'est quoi un moteur de recherche ? un méta moteur ? un annuaire de recherche ?
- Les moteurs et méta moteurs existants : avantages et inconvénients.
- Comment faire une recherche utile ?
 - Mots clefs, syntaxe
 - Alerte....

Maîtriser sa messagerie électronique

- Comprendre les fonctionnalités de base de sa messagerie,
- Identifier les messageries existantes : Outlook, Microsoft exchange, Thunderbird....

Gérer envois et réceptions à partir de sa messagerie électronique

- Savoir envoyer un mail, le sauvegarder, le classer pour le retrouver,
- Mettre une pièce jointe à son mail : fichiers, photos, en différents formats JPEG, PDF, Word, Excel....
- Tracer ses messages : preuve de lecture et de réception,
- Gérer spams et indésirables en sécurisation

Mettre en place un répertoire de contacts.

- Mettre des groupes de contacts : perso, fournisseurs, clients
- Enregistrer un contact et le mettre dans un groupe, trier, classer,
- Mettre des messages d'alerte sur ses contacts : actions à faire,

Gérer son planning

- Enregistrer un rendez-vous,
- Lier contact et rendez-vous ou action,
- Gérer son agenda.

La recherche sur internet. La gestion des sites utiles pour un dirigeant

- Les sites utiles à connaître : fiscal, social, commercial, recrutement, ..
- Faire une recherche sur un client, un fournisseur, un concurrent...
- Trouver les informations économiques et juridiques sur un concurrent, un client, un fournisseur....
- Retrouver le numéro de SIRET, TVA..

Faire une recherche d'antériorité de marque ou la déposer par internet

- Faire une recherche d'antériorité,
- Déposer sa marque et payer en ligne

Faire ses déclarations fiscales, sociales, TVA et leurs paiements par internet

- Visite des sites et réalisations pratiques des formalités

Protéger son informatique

- Repère des risques : cookies, hackers, logiciels espions, virus....
- Les protections minimales à faire : antivirus, pare feu, sauvegardes....
- Envoyer des dossiers sécurisés avec clefs électroniques

N.T.I.C.

M P
FORMATIONS

DUREE : 1 JOUR

**TARIF : 350 € HT / Participant (maxi 8)
en présence OU 200 € HT en E Learning
par Visio – TVA 20% en sus**

Planning de formation INTER sur
www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos
exigences.

Méthodes pédagogiques

- 80% de cette formation se fera sur mises en situations réelles, exercices de réalisation opérationnelle, modélisations.
- Entraînements par des cas concrets, des mises en situation réelles sur les entreprises.

- Echanges et confrontation.
- Echanges et discussion avec le consultant formateur, expert en NTIC et Intelligence Economique et Stratégique. Diplôme C2I

- Recueil des bonnes pratiques.
- Rédaction de plans d'actions.
- Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques avec méthodologie et outils, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.

Evaluation des acquis

- Quiz au démarrage de la session
- Quiz en fin de session

Contactez-nous

0 977 510 064

M P
CONSULTANTS

Les réseaux sociaux

22

Les réseaux sociaux deviennent stratégiques à la fois pour se faire connaître mais aussi pour développer son business, l'attractivité de son entreprise. Ceux-ci sont à la fois à exploiter comme outil de communication mais aussi à surveiller pour maîtriser la sécurisation des informations sur son entreprise

Public : Dirigeant, toute personne en charge des N.T.I.C ou du commercial en entreprise.

Objectifs :

Comprendre le poids des réseaux sociaux communautaires
Identifier les réseaux existants et leurs utilités pour l'entreprise
Savoir consulter, analyser les informations mises sur les réseaux sociaux
Réaliser une communication efficace sur les réseaux sociaux communautaires.

PROGRAMME

Prérequis : Aucun.

Les réseaux sociaux.

- Qui sont-ils ?
- Quelle est leur utilité ?
- Leur place en 2016
- Utilités et risques

Les différents réseaux sociaux et leurs publics.

- Viadeo,
- LinkedIn,
- Facebook,
- Twitter,
- Pinterest,
- Tumblr,
- Four square,
- Copains d'avant,
-

A chaque réseau, son utilité pour

- Image de marque, notoriété,
- Qualification de contacts, de prospects,
- Veille concurrence,
- Prospection, marketing direct,
- Recrutement,

Quelle communication sur ces réseaux ?

- Les informations à mettre ou ne pas mettre,
- Les informations à surveiller : ce qui est écrit sur vous ou votre entreprise.....

Réaliser sa page sur Viadeo, LinkedIn, Facebook.

- Page ou Groupe ?
- Conception et mise en ligne,
- Actualisation,
- Mise en place d'évènements,
- Lien entre site et réseaux sociaux,
- Gérer recommandations, mises en relation....

Exporter les contacts de la messagerie vers Viadeo, LinkedIn....

- Savoir exporter les contacts.

Exporter les contacts de Viadeo, LinkedIn.... vers votre messagerie

- Savoir exporter les contacts.
- Enrichir sa base de données contacts

Mettre en place des actions promotionnelles ou de communication sur les réseaux sociaux communautaires

Concevoir sur les réseaux sociaux communautaires un vivier de recrutement potentiel

N.T.I.C.



DUREE : 1 JOUR

**TARIF : 350 € HT / Participant (maxi 8)
en présence OU 200 € HT en E Learning
par Visio – TVA 20% en sus**

Planning de formation INTER sur
www.mpformations.fr

Programmation INTRA en fonction de vos
exigences.

Méthodes pédagogiques

- 80% de cette formation action sur des discussions, des exemples, des analyses d'outils existants en Open source
 - Echanges et confrontation.
 - Echanges et discussion avec le consultant formateur, expert en Open source et NTIC
 - Recueil des bonnes pratiques.
 - Rédaction de plans d'actions.
 - Remise sous format papier à chaque participant d'un livrable des bonnes pratiques avec méthodologie et outils, du plan d'action élaboré lors de la session de formation.
- Evaluation des acquis
- Quiz au démarrage de la session
 - Quiz en fin de session

Contactez-nous
0 977 510 064



L'Open source.

23

Connaissez-vous l'Open source ? Fini l'achat de licences, les développements spécifiques d'outils en intra..... L'open source vous donne une possibilité incroyable et gratuite pour télécharger des outils adaptés à votre entreprise en communication, bureautique, gestion, comptabilité, mises en forme image et même planification et gestion de projets

Public

Dirigeant, ou toute personne souhaitant être initié aux E.R.P en entreprise.

Objectifs :

Comprendre ce qu'est l'Open source
Détecer les outils utiles pour la PME et TPE
Savoir les utiliser rapidement ou les télécharger.

Prérequis : Aucun.

PROGRAMME

L'Open source.

- Utilités et limites.
- Développement de l'Open source depuis 5 ans
- Respect des règles de l'Open source
- Les différents types de licences.

Les outils existants en Open source en Pme et TPE.

- Open source Bureautique,
- Open source image, son, dessin,
- Open source de Comptabilité, Paie, Gestion
- Open source Organisation, production,
- Open source CRM, Gestion commerciale,
- Gestion Electronique de documents
- Outils de reporting,
- Gestion du temps
- Planification, gestion de projets

Découvrez les solutions disponibles, utiles mais aussi leurs limites avec un consultant formateur aguerri à l'Open source d'entreprise

Exemples – Mises en situation – Discussion autour des besoins des dirigeants en formation

Fiche contact

COORDONNEES :

Téléphone : 09 77 51 00 64

Fax : 03 20 79 58 97

Courriel : contact@mpformations.fr

Site internet : www.mpformations.fr

PLAN D'ACCES :

Sortie Quatre Canton ,nos salles à 5 minutes

Salons individuels : 04

Salles de formation maximum 10 personnes : 03

Salles de formation plus de 10 personnes : 02

PARKING :

- Gratuit

Nos Formations actions se déroulent à la Haute Borne – Villeneuve d'Ascq – 3 minutes du Métro ou en délocalisé sur le Haut de France et certaines villes au Nord de Paris:

Valenciennes , Cambrai, Caudry, Boulogne sur Mer, Dunkerque, Armentières, Lille, Lens, Arras, Béthune, Saint Quentin, Amiens, Compiègne, Soissons.

Pour les sites délocalisés, nous travaillons avec des partenaires spécialistes de la location de salles de formation et de séminaires.

INNOVATION :

Les formations actions proposées dans le catalogue CAP FORMATION 2018 peuvent être également menées en INTRA dans vos entreprises à partir de 06 participants en Région Nord Pas de Calais et Picardie. Demandez nos tarifs et nos conditions d'intervention. Elles sont également réalisées en E Learning à partir de 6 participants

Prise de renseignements sur nos formations actions et nos séminaires sur rendez-vous téléphoniques ou en rendez-vous

MP CONSULTANTS – 15 PETITE RUE 59830 COBRIEUX

Adresse postale MP CONSULTANTS 600 RUE PASTEUR 59830 COBRIEUX

contact@mpformations.fr

Contact pour les formations : Jean François BART Responsable pédagogique formation.

Contactez-nous

0 977 510 064