



**école de management
et de l'entrepreneuriat**
de la petite et moyenne entreprise



Proposition technique
Mallette du Dirigeant (MDD)
AGEFICE - Année 2018

L'École de management et de l'entrepreneuriat de la petite et moyenne entreprise est portée par :



TABLE DES MATIERES

1.	Présentation de l'EME – Ecole de Management et de l'Entrepreneuriat de la PME.....	3
1.1.	Notre public	3
1.2.	Nos références	3
1.2.1.	En formation professionnelle continue	3
1.2.2.	En accompagnement à la création et suivi d'entreprise	4
1.3.	Notre approche pédagogique	4
1.4.	Notre Offre.....	5
1.5.	Notre démarche Qualité	5
1.6.	Notre équipe	6
2.	Territoires d'intervention.....	7
2.1.	La Picardie	7
2.2.	La Normandie.....	8
2.3.	Les moyens logistiques	8
3.	Bilan quantitatif et qualitatif de l'opération « Mallette du dirigeant 2017 »	11
3.1.	Bilan quantitatif	11
3.2.	Bilan qualitatif.....	11
4.	Proposition d'intervention dans le cadre de l'opération « Mallette du dirigeant 2018 ».....	12
4.1.	Organisation et modalités pédagogiques	13
4.1.1.	Diagnostic / recueil des besoins des participants.....	13
4.1.2.	Contextualisation de la formation à la situation et au projet des stagiaires.....	13
4.1.3.	Réalisation de la formation en présentiel.....	14
4.1.4.	Evaluation des compétences	14
4.2.	Pré requis et objectifs par module.....	14
4.3.	Suivi pédagogique (stagiaire et formateur)	16
5.	Les modalités d'évaluation en fin d'action de formation	17
6.	Plan d'actions de communication mis en place dans le cadre de l'opération « Mallette du dirigeant ».....	18
6.1.	Actions de communication mises en place en 2017	18
6.2.	Plan d'actions prévisionnel pour 2018.....	18

1. Présentation de l'EME – Ecole de Management et de l'Entrepreneuriat de la PME

L'Ecole de management et de l'entrepreneuriat de la Petite et Moyenne Entreprise est portée par 3 structures :

- Le Roseau Conseil, structure spécialisée dans le développement des compétences des salariés de TPE et PME
- BGE Picardie, spécialiste de la création d'entreprise présent sur le territoire picard depuis plus de 20 ans
- **C2ER, incubateur économique**



1.1. Notre public

L'EME s'adresse :

- Aux dirigeants de TPE et PME
- Aux salariés
- Aux personnes privées d'emploi ou en reconversion professionnelle
- De manière générale à tout porteur de projet quel que soit son secteur d'activité et sa situation

Nous proposons un panel très large de **formations à l'entrepreneuriat** diplômantes de bac à bac + 4 et non diplômante, ainsi qu'une offre de formation continue sur des thématiques transverses pour tout public telles que **la bureautique et le numérique, l'apprentissage des langues et l'accompagnement professionnel** (VAE, bilan de compétences...)

1.2. Nos références

1.2.1. En formation professionnelle continue

L'EME forme chaque année plus de 500 stagiaires (demandeurs d'emplois, salariés et dirigeants d'entreprise) sur l'ensemble du territoire Picard.

L'EME est référencée dans de nombreux catalogues OPCA tels qu'AGEFOS et OPCALIA pour la formation des salariés et l'AGEFICE pour la formation des dirigeants d'entreprise.

L'EME bénéficie du soutien de Conseil Régional des Hauts de France dans le cadre de ses formations à la création d'entreprise, au métier de formateur professionnel d'adultes et dans le cadre de l'accompagnement à la VAE (Validation des Acquis et de l'Expérience)

L'EME dispose de l'agrément du FONGECIF dans le cadre de la réalisation des bilans de compétences.



1.2.2. En accompagnement à la création et suivi d'entreprise

En 2017, BGE Picardie a accueilli 7 700 porteurs de projets et accompagné à la création ou la reprise plus de 1 500 entreprises.

De plus, BGE Picardie accompagne le développement de plus de 1000 petites entreprises chaque année.

BGE Picardie bénéficie du soutien de la Région Hauts de France à travers son programme Starter, ainsi que de plusieurs collectivités locales et services de l'Etat.

BGE Picardie est le partenaire « Création d'entreprise » pour le Pôle Emploi, l'AGEFGIPH et bien d'autres acteurs.



**Liste non exhaustive*

Par ailleurs, Sébastien DOTTIN, directeur général de l'EME, est vice-président du réseau national de BGE.

A travers BGE Picardie, l'EME propose l'accès à de nombreux outils et partenaires de la création et du développement de l'entreprise notamment des acteurs du financement, associatifs ou bancaires : l'ADIE, Picardie Active, Somme Initiative, le Réseau Entreprendre et le dispositif « Parcours confiance » de la Caisse d'Épargne et le courtier en prêts professionnels CrédiPro.

De plus, impliquée dans l'économie régionale, BGE Picardie est membre :

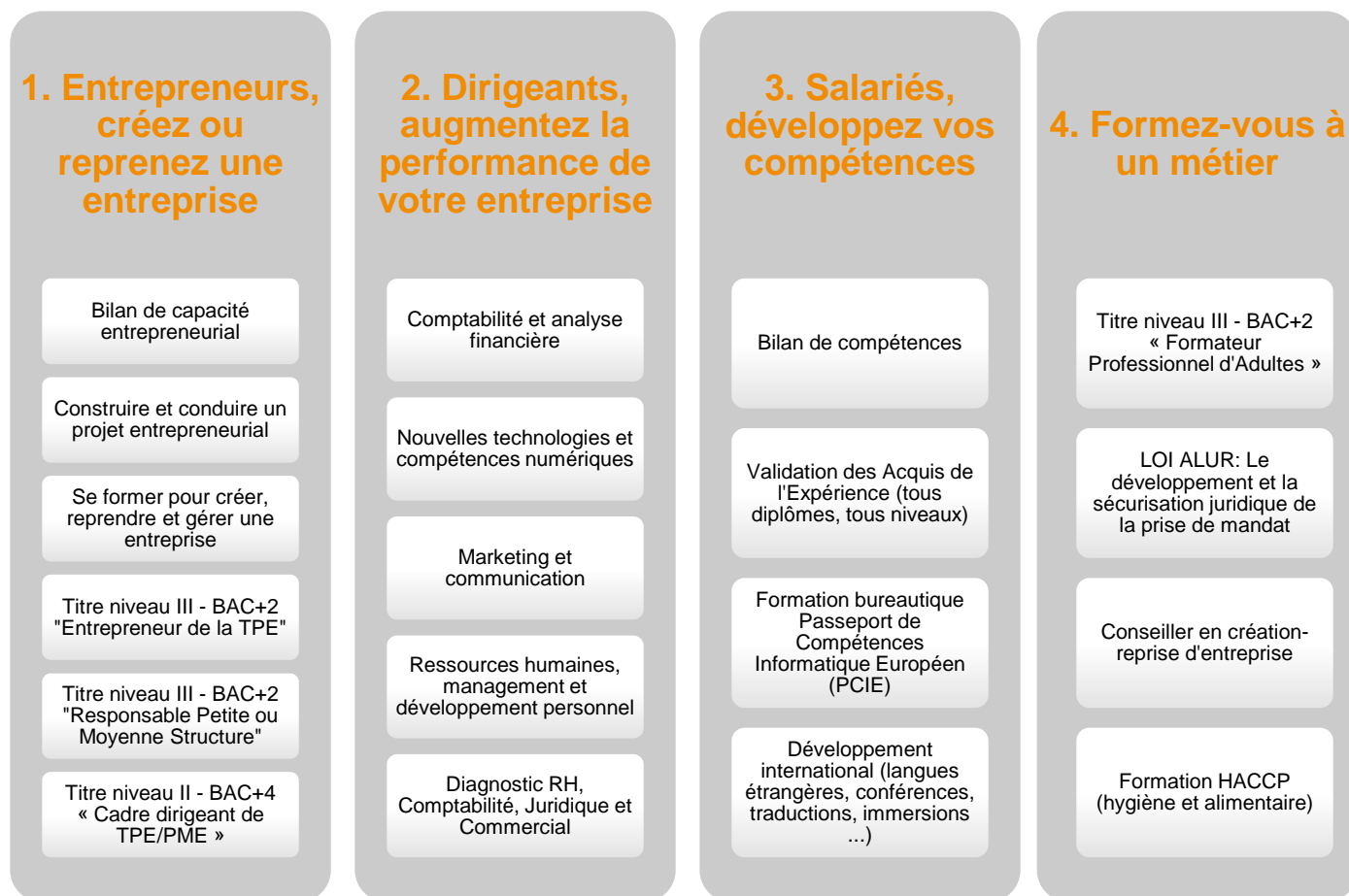
- du conseil d'administration de la Chambre Régionale de l'ESS,
- du conseil d'administration de Picardie Active,
- du comité d'engagement PEPITE (dédié au étudiants – entrepreneurs),
- du conseil d'administration de l'agence de développement économique du sud de l'Oise SODA,
- du PTCE Aliss à Soissons,
- et de nombreuses autres instances départementales ou locales.

1.3. Notre approche pédagogique

La pédagogie de l'École de management et de l'entrepreneuriat de la petite et moyenne entreprise se traduit par :

- Une analyse approfondie des besoins lors d'un entretien individuel avec chaque apprenant
- Une adaptation permanente des objectifs et contenus de formation à la réalité du terrain
- Une équipe de formateurs qualifiés dans les domaines techniques et pédagogiques évalués régulièrement
- Des méthodes pédagogiques variées adaptées à chaque public et la mise en application immédiate sur le projet des apprenants à chaque fois que possible afin de favoriser la participation et l'implication de chacun
- La possibilité de réaliser un accompagnement post-formation
- La volonté de dispenser des formations favorisant une insertion et/ou une application en situation professionnelle rapide
- La satisfaction de nos apprenants

1.4. Notre Offre



1.5. Notre démarche Qualité

L'ensemble des structures qui portent l'EME sont référencables sur Data Dock.

Le Roseau Conseil détient la certification AFNOR garantissant sa conformité au décret qualité pour le type d'actions de formation suivant :

Formations certifiantes, qualifiantes, diplômantes (dites « longues ») et les formations non certifiantes, non qualifiantes, non diplômantes (dites « courtes »)



Ainsi, l'EME répond favorablement aux 6 critères du décret sur la qualité de la formation :

Critère n°1 : L'identification précise des objectifs de la formation et de son adaptation au public formé.

Critère n°2 : L'adaptation des dispositifs d'accueil, de suivi pédagogique et d'évaluation aux publics.

Critère n°3 : L'adéquation des moyens pédagogiques techniques et d'encadrement de l'offre de formation.

Critère n°4 : La qualification professionnelle et la formation professionnelle du personnel en charge de la formation.

Critère n°5 : Les conditions d'information au public sur l'offre de formation, ses délais d'accès, et les résultats obtenus.

Critères n°6 : La prise en compte des appréciations rendues par les stagiaires.

Par ailleurs, l'EME est membre de la commission qualité ALCF (Alliance Locale de Compétences Formation) et à ce titre, respecte la charte Qualité « 24 bonnes pratiques pour une formation de qualité ».



1.6. Notre équipe



Sébastien DOTTIN
Président



Aurélie JOSSE
Responsable pédagogique et qualité



Pauline FICHEUX
Responsable commerciale



Séverine BERNIER
Conseillère Formation



Sandrine MAJKRZAK
Responsable et formatrice du pôle
international



Jean François BARON
Responsable et formateur du
pôle numérique



Anne Laure TINOT
Formatrice en gestion financière et comptabilité



Céline Chardon
Assistante comptable



Amandine JONQUET
Assistante administrative et commerciale

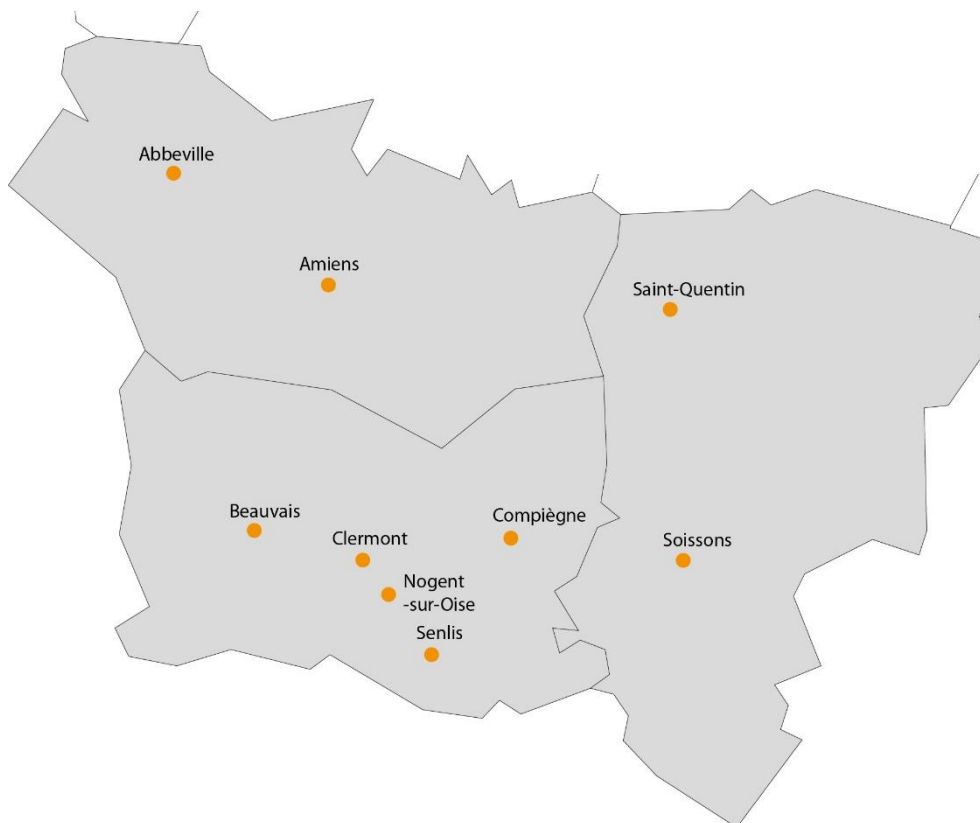


Huseyin ELMAS
Assistant administratif et commercial

2. Territoires d'intervention

2.1. La Picardie

BGE Picardie est née des fusions des BGE des 3 départements picards, en 2013, BGE Oise et Somme, et depuis le 1^{er} janvier 2016 avec BGE Aisne.



L'ensemble des antennes répond aux normes d'accessibilité du public à mobilité réduite. Elles sont également équipées afin que le public puisse être conseillé dans les meilleures conditions (bureaux individuels respectant la confidentialité des projets, mobilier de bureau, fauteuil, chaises, ordinateurs avec accès Internet, photocopieurs, téléphone, fax,...).

Par ailleurs, les antennes principales sont équipées d'une à deux salles de formation (de 12 à 20 personnes) avec tables, chaises, 2 à 3 vidéo projecteurs, tableaux muraux, paper board...).

2.2. La Normandie















Depuis le 1^{er} janvier 2018, l'EME étend son activité sur le territoire Normand. L'EME, en partenariat avec BGE Normandie est en mesure de proposer des formations sur les départements de l'Eure et de la Seine Maritime sur ses 4 antennes :

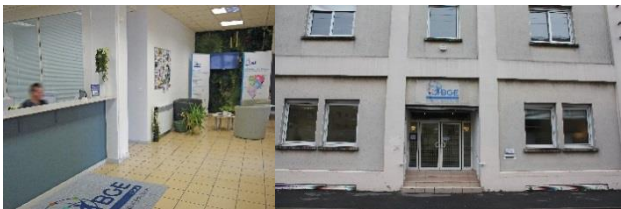

- Mont Saint Aignan
- Evreux
- Le Havre
- Dieppe

L'ensemble de ces locaux est équipé du matériel pédagogique nécessaire au bon déroulement des formations (vidéo projecteur, tables et chaises, paper board...) et aussi d'équipement individuels (bureaux individuels respectant la confidentialité des projets, mobilier de bureau, fauteuil, chaises, ordinateurs avec accès Internet, photocopieurs, téléphone, fax,...).

2.3. Les moyens logistiques

Antennes principales	Moyen d'accès	photos
<p>Beauvais</p> <p>1 rue des filatures</p> <p>60000 BEAUVAIS</p> <p>Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé et gratuit devant le bâtiment.</p> <p>Transports en commun (gare Sncf à 1,5 km & arrêt bus à 200 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>10 bureaux individuels</p> <p>3 salles de formation</p>
<p>Clermont de l'Oise</p> <p>42 rue de Paris</p> <p>60600 CLERMONT</p> <p>Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé et gratuit devant le bâtiment.</p> <p>Transports en commun (gare Sncf à 1,2 km & arrêt bus à 100 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>4 bureaux individuels</p> <p>2 salles de formation</p>

<p>Nogent sur Oise Le SARCUS 9 rue Ronsard 60180 NOGENT SUR OISE Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé et gratuit devant le bâtiment.</p> <p>Transports en commun (gare Sncf à 0,6 km & arrêt bus à 300 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	  <p>6 bureaux individuels 3 salles de formation</p>
<p>Compiègne 8, passage du marché aux herbes 60300 COMPIEGNE Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé à 100 m</p> <p>Transports en commun (gare Sncf à 0,6 km & arrêt bus à 300 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	  <p>3 bureaux individuels et 1 salle de formation</p>
<p>Abbeville Le Créapôle 97 rue du château d'eau 80100 ABBEVILLE Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé à 200 m</p> <p>Transports en commun (gare Sncf à 2 km & arrêt bus à 350 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	  <p>4 bureaux individuels et 2 salles de formation</p>
<p>Amiens 12 rue lamartine 80000 AMIENS Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé à 250 m</p> <p>Transports en commun (gare Sncf à 0,6 km & arrêt bus à 200 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	  <p>6 bureaux individuels et 2 salles de formation</p>
<p>Saint Quentin CREATIS 6 Avenue Archimède 02100 St Quentin Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement gratuit devant le bâtiment</p> <p>Transports en commun (arrêt bus à proximité)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	  <p>8 bureaux individuels 2 salles de formation</p>

<p>Soissons</p> <p>12 rue de mayenne</p> <p>02200 Soissons</p> <p>Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé à 20 m</p> <p>Transports en commun (arrêt de bus à 50 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>4 box de rendez-vous individuel et 2 salles de formation</p>
<p>Senlis</p> <p>6-8 rue des jardiniers</p> <p>60300 Senlis</p> <p>Tél : 0970 808 217</p>	<p>Stationnement aisé à 20 m</p> <p>Transports en commun (arrêt de bus à 50 m)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	 <p>3 bureaux individuels et 1 salle de formation</p>
<p>Mont Saint Aignan</p> <p>Parc d'activités de la Vatine - Centre d'Affaires Work's Day</p> <p>8 rue Pierre Gilles de Gennes</p> <p>76130 MONT SAINT AIGNAN</p> <p>Tél : 02 35 63 17 56</p>	<p>Stationnement aisé (parking gratuit)</p> <p>Transports en commun (TEOR)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	<p>2 bureaux individuels et 1 salle de formation (15 places)</p>
<p>Evreux</p> <p>146 D rue Pierre Tal Coat</p> <p>27000 Evreux</p> <p>Tél : 02 32 33 31 96</p>	<p>Stationnement aisé (parking gratuit)</p> <p>Transports en commun (bus 4 et 8)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	<p>2 bureaux + 1 salle de formation</p>
<p>Le Havre</p> <p>CHCI</p> <p>182 Quai Georges V</p> <p>76600 Le HAVRE</p> <p>Tél : 02 35 63 65 85</p>	<p>Stationnement payant</p> <p>Transports en commun (bus et Tram)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	<p>2 bureaux</p>
<p>Dieppe</p> <p>11 route de l'Escarpe</p> <p>76200 DIEPPE</p> <p>Tél : 02 35 83 85 08</p>	<p>Stationnement aisé (parking gratuit)</p> <p>Transports en commun (gratuit)</p> <p>Locaux accessibles PMR</p>	<p>1 bureau + 1 salle de formation</p>

3. Bilan quantitatif et qualitatif de l'opération « Mallette du dirigeant 2017 »

3.1. Bilan quantitatif

En 2017, l'EME à travers son organisme de formation le Roseau Conseil a réalisé un chiffre d'affaires de 67 950 € sur l'activité « mallette du dirigeant », soit 151 journées de formation réalisées au cours de 15 sessions.

L'intégralité de ces actions s'est déroulée sur la Picardie.

Cela a concerné 30 chefs d'entreprises ou leur conjoint, ce qui représente en moyenne 5 journées de formation suivies par stagiaire.

Mallettes	Comptabilité – analyse financière – Interprétation de tableaux de bord	Nouvelles technologies et compétences numériques	Marketing et communication	Ressources Humaines et Management
Part de l'activité selon les thématiques	19 %	42 %	33 %	6 %

3.2. Bilan qualitatif

L'EME attache une importance particulière à la mesure de la satisfaction stagiaire et au recueil des appréciations.

Pour cela à chaque fin de module de formation un questionnaire satisfaction a été remis de manière individuelle et a permis de mesurer la satisfaction des apprenants à travers les informations suivantes :

L'impression générale notamment la durée du module

L'animation pédagogique :

- Savoir, connaissances et technicité du formateur
- Méthodes pédagogiques
- Supports de formation
- Animation et dynamique de groupe
- Réactivité » du formateur
- L'écoute et l'attention du formateur
- Le relationnel du formateur
- L'interactivité

L'accueil et la logistique :

- Accessibilité des locaux
- Confort du centre
- Confort des salles de formation
- Conditions matérielles

A travers son activité de 2017, l'EME a reçu 134 questionnaires complétés sur 151 distribués, soit une représentativité de 89 %.

Les indicateurs retenus sont très positifs. La note de satisfaction globale moyenne obtenue est de 9.36/10

Les notes moyennes obtenues par mallette sont les suivantes :

	Impression générale	Animation pédagogique	Accueil et logistique	Note moyenne
Comptabilité – analyse financière – Interprétation de tableaux de bord	9.32	9.56	9.28	9.43
Nouvelles technologies et compétences numériques	8.77	9.32	8.58	9.02
Marketing et communication	9.36	9.69	9.21	9.51
Ressources Humaines et Management				

Les indicateurs ont aussi été analysés par formateur et les résultats sont également très positifs :

Formateurs	Impression générale	Animation pédagogique	Accueil et logistique	Note moyenne
Adrien GOTTY	9	9.38	6.75	8.20
Arnaud GUILLARD	8.96	9.20	9.10	9
Benoit DURAND	9.89	10	9.83	9.93
Carine VANDENBERGH	9.24	9.43	9.14	9.32
Charles GOTTY	8.33	8.83	8.32	8.62
Eric LE DIVENNAH	9.23	9.72	9.25	9.50
Francky LUISIN	9.04	9.21	8.94	9.10
Frederic LEGROS	9.69	9.86	9.31	9.68
Jean François BARON	8.93	9.41	8.78	9.14
Laurent MENEUT	9.25	9.64	9.03	9.40
Matthieu GAULMIER	9.07	9.73	8.60	9.29
Sandrine HENAULT	8.83	9.28	9.50	9.25
Valentin CARPENTIER	9.53	9.70	9.10	9.51

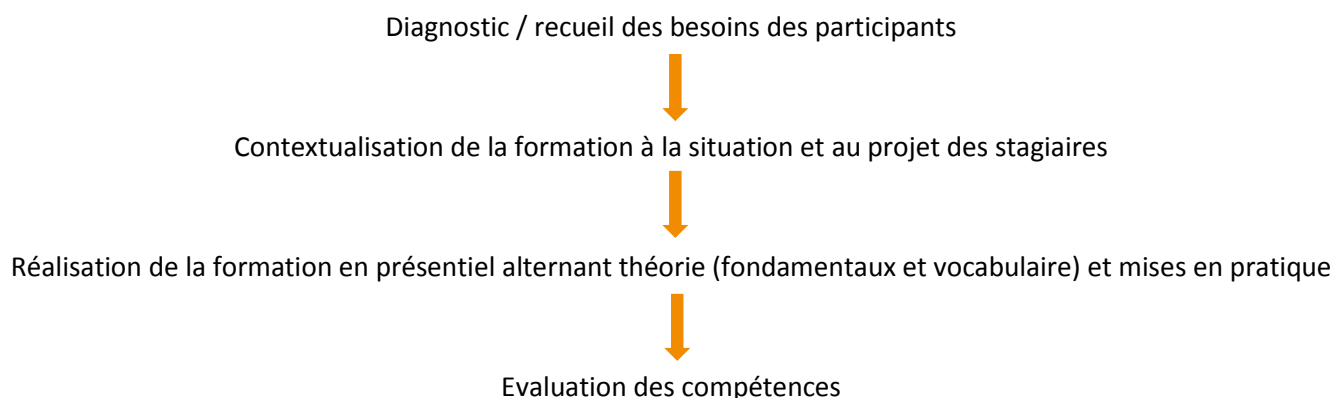
4. Proposition d'intervention dans le cadre de l'opération « Mallette du dirigeant 2018 »

L'EME, à travers son organisme de formation Le Roseau Conseil est en mesure d'intervenir sur les 9 modules de formation de l'appel à propositions ; à savoir :

- Module 1 : Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière
- Module 2 : Digitaliser son entreprise
- Module 3 : Le Web et le e-commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires
- Module 4 : Fondamentaux du marketing et techniques de vente
- Module 5 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web
- Module 6 : Recrutement intégration, droit du travail
- Module 7 : Protection sociale de l'entrepreneur et son conjoint
- Module 8 : Rédiger des contrats en toute assurance
- Module 9 : Rendre son entreprise plus écoresponsable au quotidien

4.1. Organisation et modalités pédagogiques

Dans le cadre de l'opération « Mallette du Dirigeant » chaque module sera séquencé de la manière suivante :



4.1.1. Diagnostic / recueil des besoins des participants

Avant toute inscription, les stagiaires sont reçus en entretien individuel avec un conseiller formation afin de :

- Comprendre le contexte de la demande
- Identifier le projet de la personne, ses attentes et ses motivations
- Analyser son besoin en formation
- Valider les pré – requis

A l'issue de cet entretien, une proposition individualisée reprenant les éléments de la demande, les contraintes et les spécificités du candidat et du projet est réalisée.

Dans le cadre de l'opération « mallette du dirigeant 2018 », le conseiller formation accompagne le stagiaire dans les démarches de demande de financement.

Par ailleurs, la proposition tiendra également compte des possibilités de mobilité de la personne (véhicules, transport en commun...). L'EME est en mesure de proposer ses formations à des personnes à mobilité réduite sur ses 8 sites de formation picards ainsi qu'en Normandie.

4.1.2. Contextualisation de la formation à la situation et au projet des stagiaires

Afin de répondre au mieux à la demande des stagiaires et dans le but d'individualiser au maximum la formation, un questionnaire de positionnement sera adressé aux apprenants avant l'entrée en formation.

L'objectif du questionnaire de positionnement est de recueillir suffisamment d'informations permettant de personnaliser le programme en fonction des besoins et des attentes des stagiaires.

Au-delà des supports pédagogiques remis à l'issue de la formation, les formateurs communiqueront également des outils immédiatement transposables et opérationnels dans la situation des stagiaires.

4.1.3. Réalisation de la formation en présentiel

Chaque module d'une durée de 4 journées, soit 28 heures sera dispensée en présentiel.

Les formateurs prendront en compte, à chaque fois que possible la situation des stagiaires comme base d'acquisition des compétences.

Les formations alterneront :

- Théorie (fondamentaux et vocabulaire)
- Mises en pratiques
- Mises en situations
- Evaluation de compétences

4.1.4. Evaluation des compétences

Tout au long de la formation, le formateur réalisera l'évaluation des compétences et mesurera la progression pédagogique du stagiaire à travers :

- Des QCM
- Des mises en situation
- Des mises en pratique
- Des évaluations formatives

4.2. Pré requis et objectifs par module

Afin d'avoir une homogénéité nationale, l'appel à propositions fixe les objectifs et le programme de chaque module de formation.

Le tableau suivant reprend les objectifs et les pré – requis :

Modules	Public et pré requis	Objectifs
Module 1 : Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière	Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs, responsables administratif et financier et de manière plus générale, à toute personne souhaitant développer ses compétences en gestion financière et pilotage d'activité. Elle ne nécessite pas de pré requis.	Appréhender les fondamentaux de la comptabilité générale Comprendre la logique du compte de résultat et du bilan Gérer sa trésorerie Réaliser un diagnostic financier Interpréter les principaux ratios Évaluer la santé financière de l'entreprise à la lecture de ses documents comptables

Modules	Pré requis	Objectifs
<p>Module 2 : Digitaliser son entreprise</p>	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs et de manière plus générale, à toute personne souhaitant développer ses compétences en digitalisation. Ce module nécessite les pré-requis suivants :</p> <p>Etre à l'aise avec l'ordinateur Connaissance et manipulation régulière d'internet</p>	<p>Comprendre les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise Acquérir une vision d'ensemble de la transformation digitale Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine Pouvoir jeter les bases de sa propre stratégie</p>
<p>Module 3 : Le Web et le e-commerce, les outils pour améliorer son CA</p>	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs, aux responsables commerciaux et communication et de manière plus générale, à toute personne souhaitant développer son activité grâce au Web. Ce module nécessite les pré-requis suivants :</p> <p>Etre à l'aise avec l'ordinateur Connaissance et manipulation régulière d'internet Aisance rédactionnelle</p>	<p>Comprendre les enjeux d'une présence sur le web Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine Assurer sa présence sur le web au travers d'un site d'e-commerce Analyser le trafic de son site</p>
<p>Module 4 : Fondamentaux du marketing et techniques de vente</p>	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs, aux responsables commerciaux et communication et de manière plus générale, à toute personne souhaitant développer son activité commerciale et améliorer ses techniques de vente. Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.</p>	<p>Connaître les fondamentaux du marketing et l'importance de la relation client Transformer l'appel téléphonique en entretien Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation Préparer ses négociations avec efficacité Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante Mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues</p>
<p>Module 5 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web</p>	<p>Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoints collaborateurs, aux responsables commerciaux et communication et de manière plus générale, à toute personne souhaitant développer son activité notamment grâce aux réseaux sociaux et au référencement. Ce module nécessite les pré-requis suivants :</p> <p>Etre à l'aise avec l'ordinateur Connaissance et manipulation régulière d'internet Aisance rédactionnelle</p>	<p>Connaître les fondamentaux de la communication Choisir une documentation adaptée en fonction de la cible visée Rédiger pour mieux délivrer son message Concevoir ses premiers outils de communication Appréhender les réseaux sociaux Connaître les règles du référencement et de l'e-réputation</p>

Modules	Pré requis	Objectifs
Module 6 : Recrutement intégration, droit du travail	Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoint collaborateur, responsables du personnel, RRH, DRH et de manière plus générale, à toute personne en charge de la gestion du personnel et du recrutement en entreprise. Elle ne nécessite pas de pré requis.	<p>Connaître les spécificités des différents contrats et leurs conséquences</p> <p>Comprendre les enjeux du recrutement</p> <p>Mener à bien le processus de recrutement</p> <p>Maîtriser et appliquer le cadre légal qui s'applique en matière de recrutement</p> <p>Réussir l'intégration des nouvelles recrues au sein de l'entreprise en utilisant les fondamentaux du management</p> <p>Se préparer à l'entretien professionnel</p>
Module 7 : Protection sociale de l'entrepreneur et son conjoint	Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoint collaborateur désirant optimiser leur couverture sociale. Elle ne nécessite pas de pré requis.	<p>Comprendre et maîtriser sa protection sociale</p> <p>Appréhender les principes de base du régime obligatoire et complémentaire</p> <p>Connaître les possibilités de couverture en fonction de son statut</p> <p>Anticiper les difficultés financières liées à un problème de santé</p> <p>Appréhender le statut de son conjoint</p> <p>Se réinterroger quant aux avantages et conséquences de l'évolution de son statut juridique</p>
Module 8 : Rédiger des contrats en toute assurance	Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoint collaborateur, responsables administratifs, financiers, juridiques et commerciaux dès lors que ces personnes engagent leur structure dans des relations contractuelles (devis, factures, CGV, divers contrats). Elle ne nécessite pas de pré requis.	<p>Maîtriser les bases du droit des contrats appliqué à la vie de l'entreprise</p> <p>Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service</p> <p>Appréhender la rédaction des conditions générales de vente</p>
Module 9 : Rendre son entreprise plus écoresponsable au quotidien	Cette formation s'adresse aux dirigeants de TPE et conjoint collaborateur et de manière générale à toute personne désirant faire du développement durable un facteur de développement stratégique pour sa structure. Elle ne nécessite pas de pré requis.	<p>Appréhender les fondamentaux d'une démarche écoresponsable</p> <p>Interroger le positionnement de son entreprise par rapport à cette démarche</p> <p>Etablir une stratégie écoresponsable</p> <p>Sélectionner les bons partenaires</p>

4.3. Suivi pédagogique (stagiaire et formateur)

Le suivi pédagogique est encadré par la responsable pédagogique et qualité.

Le suivi pédagogique comprend :

Le recrutement et le management de l'équipe pédagogique :

Adéquation profil formateur / référentiel de formation et de certification / public formé

Evaluation des compétences

Vérification de la conformité des actions de formation réalisées

L'accompagnement des stagiaires dans leurs parcours de formation jusqu'à l'évaluation des compétences :

Modularisation et individualisation des parcours

Acquisition et évaluation des compétences par les apprenants

Adéquation besoins exprimés et attentes stagiaire / parcours de formation proposé et réalisé

La garantie de qualité des prestations délivrées

Par ailleurs, à tout moment, un suivi individuel avec un chargé de mission BGE Picardie peut être mis en place en cas de besoin ou en complément du parcours de formation.

5. Les modalités d'évaluation en fin d'action de formation

L'EME attache une importance particulière à la mesure de la satisfaction stagiaire et au recueil des appréciations.

Pour cela plusieurs enquêtes sont administrées à différents moments de la formation :

- **Les enquêtes satisfaction à chaud d'un module**

Ces enquêtes portent sur l'impression générale, la pédagogie et le contenu :

- Savoir, connaissances et technicité du formateur
- Animation et dynamique de groupe
- Supports de formation
- Durée du module

- **Les enquêtes satisfaction à chaud du dispositif de formation**

Ces enquêtes portent sur l'impression générale, l'accueil et la logistique l'administratif et le suivi :

- Accessibilité des locaux
- Qualité de l'accueil
- Confort du centre
- Confort des salles de formation
- Qualité des échanges
- Accompagnement et suivi administratif

- **Les enquêtes de mise en application en situation professionnelle**

Les enquêtes de mise en application en situation professionnelle sont réalisées à 6 mois. L'objectif est de savoir si les compétences acquises en formation collective ont pu être mises en pratique par les stagiaires en situation professionnelle :

- Dans quelles conditions ?
- Avec quel résultat ?
- Y a-t-il eu des difficultés ?

Chaque enquête fait l'objet d'un traitement informatique et d'une synthèse communiquée à la responsable pédagogique afin d'engager des mesures correctives si nécessaires.

6. Plan d'actions de communication mis en place dans le cadre de l'opération « Mallette du dirigeant »

6.1. Actions de communication mises en place en 2017

Lors de l'opération « mallette du dirigeant 2017 », plusieurs actions de communication ont été mises en place.

- Achat de fichiers d'entreprises auprès des Chambres de Commerce et d'Industrie et envoi de mailing
- Envoi d'un courrier aux collectivités et aux ressortissants AGEFICE de ces mêmes collectivités.
- Opération de phoning réalisée par les deux assistants de l'EME – Mission renforcée avec l'accueil d'une stagiaire « assistante commerciale » pendant 2 mois prolongée par un CDD d'un mois => + de 1 500 entreprise contactées
- Communication sur les réseaux sociaux et le site Internet

6.2. Plan d'actions prévisionnel pour 2018

Pour cette année, et compte tenu du résultat des actions passées et de l'expérience d'autres BGE, l'accent sera mis sur l'organisation interne.

Nous envisageons les actions de communication suivantes :

- Réalisation de flyers/plaquettes de présentation
Ces plaquettes seront mises à disposition dans nos sites d'accueil. Elles seront également relayées auprès de nos partenaires et prescripteurs
- Recrutement d'un conseiller formation référent du dispositif « mallette du dirigeant 2018 » et en charge de l'animation territoriale de ce dernier :
 - o Achats de fichier et envoi de mailing
 - o Opération de phoning
 - o Organisation de réunions d'informations collectives
 - o Relais auprès de partenaires et prescripteurs
 - o Relais auprès des équipes internes (BGE club, chargés de missions, conseillers...)
- Participation à des salons professionnels