



***Comptabilité/Gestion, juridique
et gestion du personnel***

Prestation Formation Continue

“Comptabilité/Gestion, juridique et Ressources Humaines ”

SOMMAIRE

- Note méthodologique IFC P. 3 à 4
- Effectif dédié à l'action P. 5
- Méthodologie adaptée P. 6
- Description de l'action P. 7
- Présentation de la formation P. 8
- Déroulement de la formation P. 9 à 11
- Les engagements de IFC P. 12
- Annexe P. 13
- Modalités d'organisation P. 14

Note méthodologique

- Considérant la formation continue des chefs d'entreprise artisanale comme un métier à part entière qui fait appel à un professionnalisme spécifique , **IFC** propose son expérience éprouvée de 20 années dans la formation,
- Nous disposons d'une équipe de 12 formateurs experts dans l'animation des formations à la gestion – comptabilité, ressources humaines et juridique et les caractéristiques du public du secteur des métiers à Paris et Ile de France.
- La méthode proposée par **IFC** se veut dynamique et interactive. Nos collaborateurs se distinguent par leurs formations, leurs expériences, leurs qualités relationnelles et les approches pédagogiques pratiquées. Ils encouragent en permanence les participants à s'exprimer librement. **IFC** dispose ainsi de l'expertise, du partenariat, des moyens humains et matériels adéquats, pour mener à bien l'animation des stages .
- Le personnel de **IFC** est constitué de femmes et d'hommes de terrain rompus à la tâche et assurant un véritable service conforme à la mission de la Chambre de métiers et de l'artisanat de paris. Ces animateurs seront affectés en priorité à cette action (CV joints en annexe).

Note méthodologique

- **IFC** est implanté à Paris. Les actions de formation et d'accompagnement des chefs d'entreprise artisanale parisiens sont depuis toujours le cœur de métier de **IFC**.
- Fort de son expérience, IFC a su développer des compétences, des méthodes, des outils performants au service de la gestion d'entreprises par ses multiples actions: formation, accompagnement, conseils....
- Notre expérience comprend l'animation des modules de formation continue des artisans parisiens pour le compte de Chambres consulaires et organismes financiers depuis de nombreuses années.
A ce titre, au cours des 12 derniers mois nous avons eu en charge :
100 groupes comprenant un total de 489 stagiaires.
- C'est donc toute l'expérience de nos collaborateurs ainsi que les moyens humains et techniques que nous proposons

Nos formateurs vous garantissent un enseignement sur mesure, adapté à vos besoins et à vos attentes. Ils mettent toute leur expertise, leurs compétences, leurs expériences et leur savoir-faire à votre service,

Les intervenants et le Personnel affecté à l'action

■ LES FORMATEURS

- I.F.C. met à disposition une équipe de 12 formateurs diplômés en gestion, d'un niveau minimum équivalent à la maîtrise en gestion. Chacun d'eux compte à son actif plusieurs années d'expérience professionnelle et une parfaite connaissance du public de créateurs d'entreprises artisanales et de ses attentes. Des ateliers d'échanges et de débriefing sont organisés régulièrement réunissant les intervenants et le responsable pédagogique afin de respecter l'harmonisation des interventions et capitaliser les expériences.
- Par souci de qualité et d'efficacité, les animateurs suivent une formation de formateurs dans le domaine de la création et gestion d'entreprise relatif au programme qu'ils enseignent.
- Ils agiront en parfaite harmonie avec le personnel de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat et tenteront de contribuer dans la mesure de leurs moyens à la qualité de la prestation livrée à ses ressortissants.
- **LES OUTILS ET MOYENS PEDAGOGIQUES**
Les formateurs assurent une veille des connaissances permanente. Les formations sont animées au moyen d'un support visuel sur PowerPoint pour illustrer tout le programme traité .
- **L'EFFECTIF DEDIE:** L'effectif total affecté à cette action est composée:
 - _ d'un responsable pédagogique
 - _ d'un agent administratif pour les tâches de secrétariat et planification
 - _ de 12 intervenants pour la dispense de stage de formation continue

Méthodologie adaptée

Notre action : **L'organisation d'actions de formation en comptabilité/gestion, commercial, juridique et ressources humaines.**

Pour chaque thème, nous apportons une expertise à la fois technique et pédagogique afin de répondre au mieux aux attentes des apprenants, tout en leur donnant les outils nécessaires à la gestion quotidienne de leur activité.

A l'issue des différents stages, les artisans seront en mesure :

- D'élaborer un projet adapté à leurs projets professionnel et personnel

- D'anticiper et de s'adapter aux évolutions de leurs activités en matière économique, juridique et sociale

- D'interpréter les données comptables, juridiques et financière sur l'état de santé de sa structure

- De développer les compétences nécessaires au bon fonctionnement de leurs entreprises.

Les apprenants seront ainsi en mesure d'établir un diagnostic global de la situation de leur entreprise et envisager de suivre des modules leur permettant d'acquérir des compétences transverses.

Notre positionnement : Une approche à la fois spécifique et transversale

Notre approche est à la fois spécifique et transversale en matière de formation continue des artisans. L'objectif étant de leur donner une vue d'ensemble de leur activité, en leur permettant d'acquérir de solides compétences de bases en gestion commerciale, économique, juridique et sociale de leur entreprise.

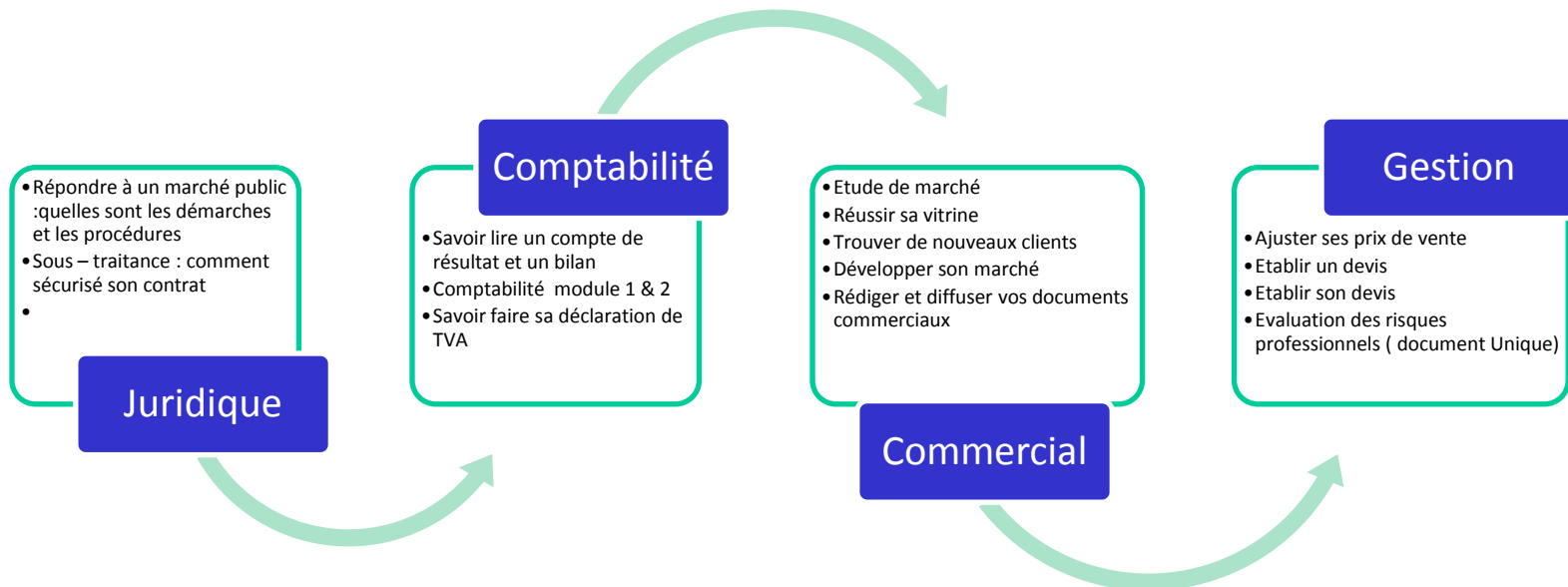
Les champs de compétences mentionnés ci-dessous gravitent autour de l'entrepreneur. Ainsi, la connaissance de son environnement permet d'appréhender et d'anticiper les risques découlant de l'exercice.



Cette approche a pour ambition de moduler le contenu pour faciliter une assimilation par chaque stagiaire. La méthode d'enseignement adoptée est celle de l'approche globale et synthétique de la gestion d'entreprise, privilégiant la maîtrise de la complexité de l'entreprise à une accumulation de connaissances techniques.

Il est en effet indispensable que les chefs d'entreprises artisanales mesurent bien le phénomène d'interdépendance des facteurs économiques et qu'ils admettent que leur activité s'inscrit dans un contexte de marché concurrentiel avec ce qu'il implique.

De ce fait, nous pouvons ainsi relier entres-eux les différents modules, par un mécanisme d'articulation au sein d'un même domaine, pour illustrer cette image mais également entre différents domaines de compétences.



Ainsi notre maîtrise de l'offre de formation, à la fois dans sa spécificité et dans sa globalité, nous permet de coordonner entres-eux les différents stages.

Nous concevons la formation continue des artisans comme un processus global qui s'inscrit dans la durée. Cette conception nous permet d'envisager la formation des artisans à court et à moyen terme

Notre méthodologie tient compte des besoins des apprenants tout au long du processus de formation. Forte de sa pluridisciplinarité et de son approche transversale, notre équipe de formateurs est en mesure de faire des liens entre les différents modules, afin de répondre au mieux aux exigences spécifiques de chaque formation.

Il est aisé de contribuer à orienter efficacement un apprenant vers d'autres modules, en fonction de son besoin, qu'il soit sous-jacent ou exprimé.

En effet, nos formateurs collaborent de manière étroite, afin de répondre efficacement aux besoins de formation. Ils participent aux actions de formation de leurs pairs, afin de maintenir leur niveau de compétences.

Notre approche est ainsi basée sur une expertise technique, pédagogique et commerciale.

Description de l'action

Un objectif majeur consistera à **apporter une expertise technique et pédagogique aux dirigeants** pour favoriser l'émergence de l'intérêt pour la gestion à travers des modules de formation adaptés .

Tout au long de la session, les intervenants assureront une présentation détaillée des modules de formation complémentaire qui leur seront proposés

Voici quelques exemples d'actions proposées et leur contenu:

Déroulement de la prestation

Gérer sa trésorerie et améliorer sa rentabilité

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<p>Acquérir connaissances et méthode pour assurer une gestion saine et rentable de l'activité de son entreprise artisanale</p> <p>La gestion financière : anticiper des situations critiques</p> <p>-assurer la viabilité de son entreprise</p> <p>- Evaluer la rentabilité</p>	<p>Notre méthode pédagogique est une approche globale et synthétique de la gestion d'entreprise. Elle privilégie la maîtrise de la pratique .</p> <p>Formation/action: C'est une pédagogie active qui a pour ambition de faciliter l'assimilation par la mise en pratique des techniques présentées</p> <p>Une sensibilisation à la notion de risque et à la nécessité de se préparer à l'exercice d'une activité de gestion financière et économique. Notre approche tient compte des besoins de l'apprenant et permet une adaptation à spécificités par des exercices individuels et variés.</p> <p>Par son approche globale, le programme sera illustrée d'un cas pratique d'une entreprise artisanale qui servira de « fil rouge » tout au long de la session.</p> <p>Il sera souligné l'interdépendance du couple: trésorerie - rentabilité et les implications cruciales qu'elle engendre.</p>	<p>Techniques :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Exercices pratiques - Etudes de cas professionnels dans l'artisanat -Echanges et suivis individualisés des stagiaires <p>Outils :</p> <ul style="list-style-type: none"> -outil de simulation informatique -tableaux Excel : Plan de financement initial , -Compte de résultat prévisionnel, -Plan de trésorerie, -Financement à 3 ans <p>Les sessions sont animées au moyen d'un Powerpoint . Un support sera remis aux participants en fin de séance . Il comprendra des tableaux financiers (sous Excel) reprenant tous les cas pratiques traités.</p>	<p>Acquérir les bases des mécanismes financiers</p> <p>Maitriser les impératifs financiers</p> <p>Définir des conditions d'une gestion saine et rentable</p> <p>D'anticiper et de s'adapter aux évolutions. D'interpréter situation financière s de l'état de santé de sa structure</p> <p>Acquérir les outils pour établir des devis performants</p>
<p>Propositions de dates</p>			

Déroulement de la prestation

Modules Activité Commerciale

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<p>Pour valider le projet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir avec précision la clientèle • Positionner l'entreprise sur son marché • aider le chef d'entreprise à donner une orientation commerciale à son activité <p>-Construire et mettre en œuvre une stratégie commerciale</p> <p>-valider l'étude de marché réalisée en amont et d'affiner la stratégie commerciale.</p>	<p>Aménager et animer son point de vente</p> <p>Gagner et fidéliser de nouveaux clients</p> <p>Développer son marché</p> <p>Réussir sa participation à un salon</p> <p>Son capital « Image »</p> <p>1. Définir le marché - Les axes de développement -- repositionnement sur le marché Le segment de marché</p> <p>-Quels sont les canaux de distribution</p> <p>2. Mettre en valeur son produit/ service</p> <p>3. L'implantation de l'entreprise :</p> <p>4. Le calcul du CA prévisionnel : - méthode des intentions d'achats -méthode des objectifs et parts de marché</p> <p>-Positionnement commercial Cible, canal distribution...</p>	<p>Pédagogie : -pédagogie active de type formation/action -Formation et préconisations personnalisées</p> <p>Techniques : -exposé théorique -exercices pratiques</p> <p>Outils : Formation action simulation jeux de rôle filmés Etude d'implantation et stratégie offensive Le marketing de la TPE</p> <p>-remise d'un dossier guide sur le plan de financement et les aides à la création ou reprise d'entreprise -outil de simulation informatique -tableaux excel « Plan de financement initial », "" -fiche sources de financement -fiche aides à la création d'entreprise</p>	<p>Mieux se positionner sur son marché pour assurer son développement</p> <p>Définir une posture commerciale</p> <p>Définir, évaluer et mettre en place une action commerciale appropriée et efficace.</p> <p>Adopter une image « conforme » au professionnalisme</p> <p>Choix d'une stratégie commerciale adaptée et évolutive</p> <p><i><u>Présentation des modules de formation continue complémentaire et leur contenu.</u></i></p>

Déroulement de la prestation

Gestion du Personnel et Ressources Humaines

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<p>Les objectifs seront ici :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réussir les enjeux actuels: • Engager un apprenti, • Réussir son recrutement • Sécuriser l'embauche • Rentabiliser une embauche • Evaluer les risques professionnels, • Anticiper et accompagner la mise en place des réformes sociales 	<p>Transformer l'information Juridique en outil de décision et d'efficacité professionnelle:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Assurer la formation d'un apprenti et transmettre son savoir - Maîtriser les formalités et la connaissance de ses obligations sociales - Mettre en place un système de rémunération valorisante et incitative - Maîtriser les coûts induits du recrutement - Utilisation d'outils de pilotage : tableau de bord de la gestion du personnel - L'élaboration d'un document unique dans la prévention des risques professionnels et la gestion des tensions en entreprise. - Manager une équipe ,améliorer sa performance 	<p>Pédagogie : pédagogie active de type formation/action (résultats attendus) coaching individuel entrepreneurial</p> <p>Techniques : - Etude de cas pratique - Exposé technique - Exercices pratiques Simulation</p> <p>Outils : - Outils de simulation - Remise de documents d'entreprise - Remise d'un « dossier guide et test » - support final de la formation.</p>	<p>Formation permettant d'envisager sereinement une embauche et appréhender toute gestion sociale.</p>

Déroulement de la prestation

Gestion juridique et social

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<p>Résoudre une problématique:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Faire le choix d'une structure juridique •Valider le choix de la structure juridique •Vérifier les limites et contraintes de certains statuts •Transmettre son entreprise •Procédures et formalités administratives •Contrats de sous-traitance •Marché public •Contrat de travail 	<p>Indication méthodique pour transformer l'information juridique en outil d'aide à la décision :</p> <p>Pratique au regard d'un référentiel de cas concrets</p> <ul style="list-style-type: none"> -code de travail -convention(s) collective(s) et accords -Règles et exigences de la réglementation <p>Définition du secteur d'activité et ses spécificités</p> <p>Réglementation et normes de l'activité</p> <p>Organisations professionnelles et de développement</p> <p>Compétences nécessaires à l'exercice de l'activité artisanale</p> <p>Les différents statuts juridiques de l'entreprise : le choix de L'EIRL</p> <p>Rappeler les formalités à accomplir dans un cadre réglementaire</p>	<p>Pédagogie :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Pédagogie active de type formation/action -Coaching entrepreneurial -Posture du référent favorisant la compréhension des apprenants -Techniques de questionnement <p>Techniques :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Exposé théorique -Exercice pratique -Elaboration d'un bulletin de paie <p>Outils :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Remise d'un guide et documentations -Contrat travail type -Contrat de sous-traitance -Liste des activités réglementées -Fiche techniques de marché public 	<p><i>Maîtriser le cadre légal et réglementaire pour gagner en efficacité et assurer la réussite des ses contrats</i></p>

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<p>La gestion comptable :</p> <ul style="list-style-type: none"> Maîtriser la gestion comptable et financière de son entreprise Assurer la viabilité de l'entreprise Savoir analyser un bilan et un compte de résultat et l'interpréter, Evaluer la rentabilité 	<p>Notre méthode pédagogique est une approche globale et synthétique de la gestion d'entreprise. Elle privilégie la maîtrise de la pratique.</p> <p>Formation/action: C'est une pédagogie active qui a pour ambition de faciliter l'assimilation par la mise en pratique des techniques présentées Une sensibilisation à la notion de comptabilité</p> <p>Organisation comptable 1. Initiation à la comptabilité Les principes comptables Définition de la comptabilité, le plan comptable général Les différents journaux : journal d'achat, journal de ventes, journal de trésorerie Enregistrer les opérations d'achats et comptabiliser les opérations d'achats Enregistrer les opérations de ventes et comptabiliser les opérations de vents Comptabilisation des impayés 2-Comptabiliser les opérations d'investissement Les immobilisations et les amortissements Les immobilisations corporelles, incorporelles Evaluation des immobilisations, acquisition d'immobilisations Définition et principe comptable des amortissements Traitement comptable des frais d'acquisition Les avances, acomptes et retenue de garantie Comptabiliser les dépenses d'entretien et de réparation Enregistrer les cessions et mises au rebut</p> <p>2 Comptabilité perfectionnement LE BILAN ET LE COMPTE DE RESULTAT Description de la balance, du bilan, du compte de résultats, Le compte de résultat Le compte de résultat, reflet de l'activité d'une période en termes de produits et charges. Les principaux postes du compte de résultat Mode d'enregistrement des opérations économiques Mécanismes de l'amortissement, des provisions et variation des stocks Signification des différents niveaux de résultat</p> <p>Le bilan Le bilan, inventaire des éléments du patrimoine de l'entreprise : biens, créances et dettes : les différents postes Liens entre le bilan et le compte de résultat Interpréter les principaux postes du bilan</p>	<p>Techniques :</p> <p>Pédagogie : -pédagogie active de type formation/action</p> <p>Techniques : -Exercices pratiques et Etudes de cas professionnels dans l'artisanat -Echanges et suivis individualisés des stagiaires</p> <p>Outils : -outil de simulation informatique -Liasse fiscale -Bilan -Plan comptable et son utilisation -tableaux excel « Plan de financement initial », "Compte de résultat", "Plan de trésorerie", "Financement à 3 ans"</p>	<p>Acquérir les bases comptables, -Enregistrer ses opérations courantes - Maitriser le processus comptable - Tenue comptable informatisée</p> <p>Maitriser les impératifs financiers</p> <p>Définir des conditions d'une gestion saine et rentable</p> <p>Acquérir les outils pour établir des devis performants</p> <p><i><u>Présentation des modules de formation continue complémentaire et leur contenu.</u></i></p>

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<ul style="list-style-type: none"> • S'initier à la tenue d'une comptabilité sur informatique, • -Prise en main du logiciel Ciel. -Savoir paramétrer et saisir des opérations courantes et différents états. • Maîtriser sa comptabilité sur ciel • Prise en main du champ d'application du logiciel et les opérations courantes, - 	<p>Notre méthode pédagogique est une approche globale et synthétique de la gestion d'entreprise. Elle privilégie la maîtrise de la pratique .</p> <p>Formation/action: C'est une pédagogie active qui a pour ambition de faciliter l'assimilation par la mise en pratique des techniques présentées</p> <p>Créer et paramétrer le dossier de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ La création de la société ☑ Définir les options comptables (dates d'exercice, régime de TVA...) <p>Gérer et personnaliser les bases de données</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Créer et configurer des comptes ☑ Définir les journaux comptables <p>La saisie comptable des opérations courantes</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Enregistrer des factures d'achat et des factures de vente ☑ Enregistrer des opérations de trésorerie (règlement, encaissement, relevé bancaire) ☑ Créer des modèles d'écritures répétitives, créer des abonnements réguliers ☑ Consulter, modifier et valider des écritures <p>Lettrer les comptes de tiers</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Définition du Lettrage ☑ Le lettrage manuel et le lettrage automatique, lettrer les comptes de tiers 	<p>Techniques :</p> <p>Pédagogie : -pédagogie active de type formation/action</p> <p>Techniques : -Exercices pratiques et Etudes de cas professionnels dans l'artisanat -Echanges et suivis individualisés des stagiaires</p> <p>Outils : -outil informatique -Un poste d'ordinateur pour chaque candidat</p>	<p>- Acquérir les bases du logiciel ciel compta et savoir s'en servir dans son entreprise, Prendre en main le logiciel</p> <p>- Pouvoir communiquer avec son expert comptable</p> <p>- Importer et exporter une écriture comptable</p> <p>- Sauvegarder et Restaurer un dossier comptable</p>
	<p>Editer les états comptables</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Editer la Balance et le Grand Livre ☑ Editer le brouillard et les journaux ☑ Editer un Bilan et un compte de résultat 		<p><i>Présentation des modules de formation continue</i></p> <p><i>complémentaire et leur contenu.</i></p>

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<p>Se familiariser avec le vocabulaire comptable, savoir tirer profit des informations que livrent ces documents</p>	<p>Notre méthode pédagogique est une approche globale et synthétique de la gestion d'entreprise. Elle privilégie la maîtrise de la pratique .</p> <p>Formation/action: C'est une pédagogie active qui a pour ambition de faciliter l'assimilation par la mise en pratique des techniques présentées</p> <p>Contenu</p> <p>Lire le compte de résultat Le compte de résultat, reflet de l'activité d'une période en termes de produits et charges. Les principaux postes du compte de résultat Mode d'enregistrement des opérations économiques Mécanismes de l'amortissement, des provisions et variation des stocks Signification des différents niveaux de résultat</p> <p>Lire le bilan Le bilan, inventaire des éléments du patrimoine de l'entreprise : biens, créances et dettes : les différents postes Liens entre le bilan et le compte de résultat Interpréter les principaux postes du bilan</p>	<p>Techniques :</p> <p>Pédagogie : -pédagogie active de type formation/action</p> <p>Techniques : -Exercices pratiques et Etudes de cas professionnels dans l'artisanat -Elaboration de la liasse fiscale: -Bilan et compte de résultat</p> <p>Outils :</p>	<p>Acquérir les bases de l'analyse d'un bilan et compte de résultat,</p>
			<p><i>Présentation des modules de formation continue complémentaire et leur contenu.</i></p>

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<p>La gestion de la TVA :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Permettre au chef d'entreprise de comprendre les mécanismes et règles de déclaration de la TVA en toute sécurité , -Maîtriser la gestion comptable de la TVA -Prise en main du champ d'application -Maîtriser la télé déclaration, 	<p>Notre méthode pédagogique est une approche globale et synthétique de la gestion d'entreprise. Elle privilégie la maîtrise de la pratique .</p> <p>Formation/action: C'est une pédagogie active qui a pour ambition de faciliter l'assimilation par la mise en pratique des techniques présentées Une sensibilisation à la notion de la TVA</p> <p>1- La TVA, IMPOTS ET TAXES Principe et champ d'application, les différents régimes de TVA Les exclusions du droit à la déduction</p> <p>Les grands principes La notion de valeur ajoutée L'assujettissement à la Tva : les seuils et limites d'imposition Les différents taux de Tva Le fait générateur de la Tva, l'exigibilité, la déductibilité, les exceptions Les règles en matière de Tva intra-communautaire</p> <p>La déclaration de Tva L'établissement des déclarations Les différents régimes les formulaires la télé procédure</p>	<p>Techniques :</p> <p>Pédagogie : -pédagogie active de type formation/action</p> <p>Techniques : -Exercices pratiques et Etudes de cas professionnels dans l'artisanat -Echanges et suivis individualisés des stagiaires</p> <p>Outils : -outil de simulation informatique -Liasse fiscale -CA3 du réel Normal --CA 12 du réel simplifié -Procédure de télé déclaration en ligne</p>	<p>Acquérir les bases comptables de la TVA, -Enregistrer ses opérations courantes et faire sa déclaration, - Maitriser le processus comptable de la TVA</p> <p>Maitriser les règles de déclaration ,</p>
			<p><i>Présentation des modules de formation continue complémentaire et leur contenu.</i></p>

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<ul style="list-style-type: none"> • Permettre au chef d'entreprise d'évaluer ses besoins financiers. • Identifier les sources de financement pour sécuriser le développement de son activité 	<p>Notre méthode pédagogique est une approche globale et synthétique de la gestion d'entreprise. Elle privilégie la maîtrise de la pratique .</p> <p>Formation/action: C'est une pédagogie active qui a pour ambition de faciliter l'assimilation par la mise en pratique des techniques présentées</p> <p>Contenu</p> <p>Elaborer un plan de financement Définir et chiffrer les besoins en investissement Définition des termes : investissement, besoins, chiffrage Evaluer le besoin en fond de roulement Le calcul du B.F.R. ou calcul de la trésorerie</p> <p>Equilibrer un plan de financement Comparer les besoins et les ressources Rechercher un équilibre, faire les choix nécessaires Savoir déterminer son seuil de rentabilité</p> <p>Trouver les modes de financement adaptés L'autofinancement Le financement bancaire Le financement d'investisseur Les aides ou primes de l'Etat</p>	<p>Techniques :</p> <p>Pédagogie : -pédagogie active de type formation/action</p> <p>Techniques : -Exercices pratiques et Etudes de cas professionnels dans l'artisanat -Echanges et suivis individualisés des stagiaires</p> <p>Outils : Apports théoriques et pratiques, réalisation de simulations</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Acquérir les moyens de sécuriser son développement et garantir son expansion de développement • Savoir négocier avec son banquier
			<p><i>Présentation des modules de formation continue complémentaire et leur contenu.</i></p>

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<ul style="list-style-type: none"> • Savoir constituer un dossier de demande de financement • Bien comprendre les principaux critères d'attribution d'un prêt bancaire • Mieux élaborer et défendre son dossier auprès de sa banque. 	<p>Notre méthode pédagogique est une approche globale et synthétique de la gestion d'entreprise. Elle privilégie la maîtrise de la pratique .</p> <p>Formation/action: C'est une pédagogie active qui a pour ambition de faciliter l'assimilation par la mise en pratique des techniques présentées</p> <p>Contenu: Constituer son dossier de financement Présentation de son projet à la banque Détailler les aspects financiers de son projet Les documents indispensables à la demande de financement</p> <p>Ajuster sa demande de financement Les bons arguments économiques pour négocier avec la banque Comprendre les offres de la banque pour maîtriser ses frais Préparer sa communication et ses entretiens avec la banque</p> <p>Les principaux critères d'attribution d'un crédit professionnel Le profil du demandeur La viabilité du projet Les fonds propres Les garanties La cohérence du dossier</p>	<p>Techniques :</p> <p>Pédagogie : -pédagogie active de type formation/action</p> <p>Techniques : -Exercices pratiques et Etudes de cas professionnels dans l'artisanat -Echanges et suivis individualisés des stagiaires</p> <p>Outils : Apports théoriques et pratiques, réalisation de simulations</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sécuriser son développement et garantir son expansion de développement, • Savoir négocier avec son banquier • Sa présenter son projet de développement convaincre son interlocuteur
			<p><i><u>Présentation des modules de formation continue complémentaire et leur contenu.</u></i></p>

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<ul style="list-style-type: none"> • Apprendre à calculer avec précision le coût de revient d'une prestation. • Respecter les règles de présentation, • connaître les mentions obligatoires. 	<p>Notre méthode pédagogique est une approche globale et synthétique de la gestion d'entreprise. Elle privilégie la maîtrise de la pratique .</p> <p>Formation/action: C'est une pédagogie active qui a pour ambition de faciliter l'assimilation par la mise en pratique des techniques présentées</p> <p>Contenu :</p> <p>Le prix de revient et de vente de l'heure de travail Le coût de la main d'oeuvre avec charges sociales Le coefficient des frais généraux La notion de valeur ajoutée, de seuil Les autres méthodes de calcul</p> <p>Calcul et évaluation Le temps d'exécution des ouvrages Le découpage des ouvrages (prix, quantité)</p> <p>Les options juridiques du devis Les conditions, délais, modes de paiement L'intervention d'autres entreprises Les suppléments de travaux Les contrats de sous-traitance</p>	<p>Techniques :</p> <p>Pédagogie : -pédagogie active de type formation/action</p> <p>Techniques : -Exercices pratiques et Etudes de cas professionnels dans l'artisanat -Echanges et suivis individualisés des stagiaires</p> <p>Outils : -Apports théoriques et pratiques, réalisation de simulations -Etude de cas entreprise- Elaboration d'un devis</p>	<p>Acquérir les bases essentielle d'élaborer un devis juste</p>
			<p><i>Présentation des modules de formation continue complémentaire et leur contenu.</i></p>

Déroulement de la prestation

Modules 30 : . Etablir un Devis et Factures sur Ciel

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<ul style="list-style-type: none"> • Prendre en main le logiciel Ciel devis • -facturation pour une gestion efficace des opérations courantes avec la clientèle. • Savoir établir devis et factures à l'aide du logiciel. 	<p>Notre méthode pédagogique est une approche globale et synthétique de la gestion d'entreprise. Elle privilégie la maîtrise de la pratique .</p> <p>Formation/action: C'est une pédagogie active qui a pour ambition de faciliter l'assimilation par la mise en pratique des techniques présentées</p> <p>Contenu : Paramétrer le dossier de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Créer sa société dans la base ☑ Paramétrer ses options de facturation dans la base (numérotation, codification...) <p>Enregistrer les données – créer ses bases de données</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Créer des fiches clients et des fiches contacts ☑ Créer et modifier les articles (désignation, tarif, coûts...) <p>Gérer ses devis et factures</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Créer, modifier, valider, imprimer un devis ☑ Créer, modifier, valider, imprimer une facture ☑ Etablir des avoirs <p>Assurer, organiser le suivi</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Gérer et enregistrer les encaissements clients ☑ Relancer les clients ☑ Editer les rapports de vente ☑ Sauvegarder et restaurer un dossier 	<p>Techniques :</p> <p>Pédagogie : -pédagogie active de type formation/action</p> <p>Techniques : -Exercices pratiques et Etudes de cas professionnels dans l'artisanat -Echanges et suivis individualisés des stagiaires</p> <p>Outils : -Apports théoriques et pratiques, réalisation de simulations -Etude de cas entreprise- Elaboration d'un devis</p>	<p>Acquérir les bases essentielles d'élaborer un devis juste</p>
			<p><i>Présentation des modules de formation continue complémentaire et leur contenu.</i></p>

Objectifs	Démarche méthodologique	Techniques/Outils	Résultats attendus
<p>L'objectif est de permettre aux employeurs de concevoir leur document unique et de se conformer aux textes,</p>	<p>Notre méthode pédagogique est une approche globale et synthétique de la gestion d'entreprise. Elle privilégie la maîtrise de la pratique .</p> <p>Formation/action: C'est une pédagogie active qui a pour ambition de faciliter l'assimilation par la mise en pratique des techniques présentées</p> <p>Contenu Rappel réglementaire :article R138-32 du code de la sécurité sociale et art L4121-3-1 du code de travail</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Les textes applicables et réglementaire <p>Présentation du document unique</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ La forme du document, la notion de document unique, ☑ Modèle type ou formulaire ? <p>Comment réaliser le document unique ?</p> <p>Le contenu du document unique</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ L'évaluation des risques professionnels : les principes à respecter ☑ Identifier les risques ☑ Classification des risques, actions de prévention à définir ☑ Préparer l'évaluation des risques ☑ Les outils et la mise en oeuvre de l'évaluation ☑ Suivre et mettre à jour le document unique <p>Les 9 Principes généraux de Prévention:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1-Eviter les risque 2-Evaluer les risques 3-Combattre les risques à la source 4-Adapter le travail à l'homme 5- Tenir compte de l'état de l'évolution de la technique 6-Remplacer ce qui est dangereux par ce qui ne l'est pas ou ce qui l'est moins 7-Planifier la prévention 8Prendre des mesures de prévention collective 9-Donner s les instructions appropriées aux travailleurs 	<p>Techniques :</p> <p>Pédagogie : -pédagogie active de type formation/action</p> <p>Techniques : -Exercices pratiques et Etudes de cas professionnels dans l'artisanat -Echanges et suivis individualisés des stagiaires</p> <p>Outils : -Analyse de cas concret vécu en entreprise: -- le stress professionnel - _le harcèlement moral -Le harcèlement sexuel -Le mal être et la souffrance psychologique ou mental du salarié etc.,,,,,, Le document unique vise à les éradiquer</p>	<p>Acquérir les bases de la rédaction du document unique:</p> <ul style="list-style-type: none"> * tout les risques encourus *la liste des formations que vous avez fait suivre à vos salariés pour utiliser ces équipements *la liste de toutes les précautions ,la sensibilisation *Facteur de risque et pénibilité <p>Apporter les réponses aux questions essentielles à se poser pour éradiquer la souffrance au travail,</p> <p>-</p> <p>-</p>
			<p><i>Présentation des modules de formation continue complémentaire et leur contenu.</i></p>

Les engagements de IFC

Obligations

Obligations		
Obligations	Vis à vis du bénéficiaire	<p><i>IFC s'engage envers les stagiaires :</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Fournir une prestation performante au bénéficiaire basée sur une pédagogie collective et participative.• Apporter tout son savoir faire au nom de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Paris et sans aucune distinction entre les participants sous quelque forme que ce soit, dans le respect des prérogatives des agents .
	Vis à vis du donneur d'ordre	<p>L'opérateur s'engage à:</p> <ul style="list-style-type: none">• Respecter le cahier des charges relatif à la prestation, à fournir toutes les pièces complémentaires utiles a la réalisation de séances d'information et de communication.• Utiliser des méthodes et des techniques fiables ayant prouvé leur pertinence et validées par des pratiques professionnelles.• Faire intervenir un personnel compétent maîtrisant l'exploration sociale, psychologique et professionnelle des apprenants de manière collective et différenciée.

Modalités d'organisation et de suivi administratif et financier

L'organisation et les techniques d'enseignement que nous avons adoptées nous permettent d'être en mesure d'assurer :

- ✗ une prestation de qualité, aidant les participants à acquérir les notions essentielles de base en gestion ;avec un accès aux outils d'aide à la décision pour chaque participant ,
- ✗ tous les stages se déroulant en continu ou en fractionné,
- ✗ l'accueil des stagiaires dans nos locaux situés **4 cité de l'ameublement – 75011 PARIS** des sessions éventuelles .