

2018

BGE BRETAGNE

Catalogue
de formations et
Accompagnements



VOS BESOINS, NOS SOLUTIONS





Je souhaite créer ou reprendre une entreprise

Nos offres



Parcours de créateurs

- > **Le CCPE : 10 jours pour convaincre avec mon business plan**

Un parcours certifiant et modulable.

Equivalent SPI.



Prestations à la carte

- > **5 mallettes de formation**
 - Comptabilité et Gestion
 - Transition numérique
 - Marketing et Communication
 - Ressources humaines
 - Développement durable
- > **Des prestations sur mesure**
Du diagnostic création au lancement de votre projet



Construire et conduire un projet entrepreneurial

10 jours pour convaincre avec mon business plan

Prérequis et sélection

Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise (de la micro-entreprise à la TPE/PME) ou d'association.

Validation

La formation permet d'obtenir une certification inscrite à l'inventaire de la CNCP (*Commission Nationale de Certification Professionnelle*).

Cette formation dispense du SPI (*stage préalable à l'installation*) obligatoire pour toute immatriculation auprès de la CMA dans le cadre d'un projet de création ou reprise d'entreprise.

Evaluation des acquis de la formation par un jury de professionnels permettant l'obtention du diplôme de certification et d'une attestation de compétences.

Durée

10 journées - 70 Heures

Coût pédagogique

1050 euros TTC / pers

Eligible au CPF: Code 205 958

Nous contacter pour financements.

Objectifs

- Etre guidé dans la construction de son projet et en vérifier la faisabilité,
- Acquérir des compétences clés, des outils et une méthodologie pour réussir votre création,
- Personnaliser son business plan et devenir autonome dans son élaboration.

Programme

5 modules adaptés à vos besoins et vos problématiques:

- Suis-je fait pour être chef d'entreprise?
- Quelle stratégie commerciale?
- Comment communiquer efficacement?
- Construire un business pérenne.
- Choisir son statut juridique.

Outils pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques,
- Exposés, échanges d'expériences et témoignages,
- Mises en situation à partir d'exercices, cas pratiques et jeux de rôles,
- Remise de supports pédagogiques aux stagiaires,
- Accès aux outils numériques BGE.

Votre contact

Agnes TOSTEN - 02 97 21 25 25
atosten@bge-morbihan.com



Une formation **certifiante** qui dispense au SPI

Des modules que l'on peut **sélectionner à la carte**





Durée

1 journée - 7 Heures

Coût pédagogique

105 euros TTC / pers.



Durée

1 + 1/2 journées - 10 Heures 30

Coût pédagogique

160 euros TTC /pers

CCPE : Module 1

Suis-je fait pour être chef d'entreprise?

Objectifs

- > Faire le point sur ses compétences, ses aptitudes et ses motivations pour concrétiser son projet,
- > Prendre conscience des "joies et peines" du chef d'entreprise,
- > Etre en capacité de présenter son projet entrepreneurial à ses partenaires et clients,
- > Acquérir les méthodes de construction de projet.

Programme

Caractéristiques de la posture entrepreneuriale,
Compétences métiers, obligations et missions du chef d'entreprise,
Vision de l'entreprise par l'entrepreneur,
Objectifs personnels et professionnels,
Impacts du projet sur la sphère privée,
Ebauche d'une offre et des cibles potentielles,
Elaboration de documents de présentation d'un "business plan",
Argumentation et promotion du projet : "pitcher son projet".

CCPE : Module 2

Quelle stratégie commerciale?

Objectifs

- > Étudier, comprendre et analyser l'environnement de son entreprise,
- > Concevoir et planifier sa stratégie marketing et commerciale.

Programme

L'étude de marché

Recherche et collecte d'informations,
Réglementation de son activité,
Définition, observation, étude et analyse de sa clientèle,
Observation, étude et analyse de sa concurrence,
Opportunités et menaces de l'environnement de son entreprise,
Identification et rencontres des partenaires et acteurs de son secteur d'activité.

Le business plan

Présentation de son offre de produits et/ou services,
Sélection d'une zone de chalandise et des moyens de distribution,
Elaboration d'un plan d'action marketing et commercial,
Définition de la politique de relation et de fidélisation clients,
Calcul du prix de revient, du prix de vente et de la marge commerciale,
Calcul prévisionnel des ventes et du chiffre d'affaire.



CCPE : Module 3

Comment communiquer efficacement?

Objectifs

- > Construire sa stratégie de communication,
- > Savoir présenter son offre de produits et/ou services.

Programme

Communiquer pour convaincre

Définition de la communication.

Construction d'une identité visuelle.

Notions de webmarketing et communication web.

Identification et choix de ses outils et actions de communication.

Argumenter mon projet (pitch)

Durée

1/2 journée - 3 Heures 30

Coût pédagogique

50 euros TTC

CCPE : Module 4

Construire un business pérenne

Objectifs

- > Acquérir les notions permettant le calcul d'un chiffre d'affaire prévisionnel et d'un seuil de rentabilité,
- > Comprendre les éléments constitutifs d'un dossier prévisionnel,
- > Rechercher et identifier ses sources de financements potentielles,
- > Évaluer la viabilité et les risques financiers de son projet.

Programme

Calcul du chiffre d'affaire prévisionnel,

Inventaire des coûts et des charges,

Elaboration du compte de résultats,

Estimation des besoins en financement et des ressources,

Elaboration d'un plan de financement initial et à 3 ans,

Elaboration d'un plan de trésorerie,

Définition d'un seuil de rentabilité,

Recherche des aides et des financements,

Présentation des documents prévisionnels.

Durée

2 journées - 14 Heures

Coût pédagogique

210 euros TTC





CCPE : Module 5

Choisir mon statut juridique

Objectifs

- > Identifier et choisir une structure juridique adaptée,
- > Mesurer l'étendue des responsabilités du dirigeant en fonction de son statut,
- > Appréhender les étapes administratives et juridiques de la création d'entreprise,
- > Connaître les principes de l'organisation comptable.

Durée

1 journée - 7 Heures

Coût pédagogique

105 euros TTC/pers.

Programme

Présentation des statuts juridiques et de leurs régimes sociaux et fiscaux.
Identification des formes juridiques de l'entreprise et des différents régimes fiscaux.
Appréciation des éléments relatifs au statut social et à la responsabilité du dirigeant.
Analyse des aspects juridiques et légaux au regard de sa situation et de ses objectifs.
Choix du statut et des relations contractuelles.
Mise en œuvre de l'ensemble des démarches et formalités administratives.
Organisation administrative.
Organisation et relation avec le comptable de l'entreprise.



Le CCPE est un parcours modulaire qui tient compte de vos acquis et l'avancement de votre projet afin de pouvoir vous proposer des allègements.

Comment s'inscrire au CCPE?

Vous aimeriez obtenir un diplôme valorisable dans votre CV?

L'un de ces modules vous intéresse?

Vous souhaitez plus d'informations?

Avant une entrée en formation, nous vous offrons un rendez-vous de **diagnostic 360** afin de faire le point sur vos besoins et les possibilités de financement.

Prenez contact avec votre conseiller formateur BGE Bretagne:

Agnes TOSTEN - 02 97 21 25 25
atosten@bge-morbihan.com

LA PRESTATION CREATION

De A à Z,
sans oublier Y !

Avez vous validé toutes les étapes avant de vous lancer?

Public concerné

Créateurs ou repreneurs :
De la micro-entreprise à la PME.
Tous secteurs d'activité.
ou
Entrepreneur déjà immatriculé qui a des questionnements.

Durée

Selon votre rythme:
Minimum 10 RDV individuels,
Possibilités de formations collectives.

Coût pédagogique

A partir de 800 euros TTC / pers.
Eligible au CPF: Code 203
Nous contacter pour financements.



Objectifs

- Faire un bilan de compétences entrepreneuriales,
- Connaître les forces et les freins de votre projet,
- Fédérer autour de votre envie d'entreprendre,
- Mobiliser les financements nécessaires pour démarrer.

Programme

> Analyse des conditions de viabilité - réalisation du projet

Etude commerciale (marché, clients, concurrents...)
Etude financière (plans de financement, de trésorerie...)
Etude juridique (choix du statut, réglementation, contrats...)

> Validation de vos compétences

Etude de l'adéquation homme - projet.
Identifications des contraintes et atouts personnels.

> Communication : Savoir convaincre

Elaborer son business plan.
Structurer son pitch commercial.

> Mobilisation de vos financeurs

Ingénierie financière de votre projet.
Accompagnement au financement dont intermédiation bancaire.

> Structuration de votre feuille de route

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et pratiques.
Remise de supports pédagogiques, d'un **business plan complet** et d'une note de synthèse avec une feuille de route personnalisée.
Accès aux outils numériques BGE.



Un label «Accompagné par BGE» sur tous vos documents

Mise en relations avec nos partenaires (financeurs...)

Comment participer ?

Si vous souhaitez plus d'informations ou prendre un rendez vous avec l'un de nos conseillers formateurs pour un **diagnostic 360**, contactez:
Agnes TOSTEN - 02 97 21 25 25
atosten@bge-morbihan.com

LA PRESTATION LANCEMENT

*Le dernier check-up de
l'entrepreneur !*

Public concerné

Créateurs ou repreneurs :
De la micro-entreprise à la PME.
Tous secteurs d'activité.
Avec un objectif de création imminent
et un projet bien défini.

Durée

4 RDV individuel (4x1H).

Coût pédagogique

A partir de 320 euros TTC / pers.
Eligible au CPF: Code 203
Nous contacter pour financements.



Last but not least !

Objectifs

- Finaliser le prévisionnel,
- Valider les conditions d'exercice (statuts, contrats..),
- Evaluer les compétences acquises et celles à parfaire,
- Identifier les éventuelles problématiques et les actions à mettre en oeuvre.

Programme

> Un regard d'expert sur votre prévisionnel

Identification du seuil de rentabilité - compte de résultat.
Finalisation du plan de financement (voir plan de trésorerie).
Tour d'horizon de divers financement si nécessaire.

> Préconisation sur les conditions d'exercice

Retour sur les impacts juridiques, sociaux et fiscaux des statuts.

> Vérification de l'absence de problématiques majeures

Réglementation ou autre...

> Perspectives de montée en compétence

Identification de vos compétences et celles nécessaires au projet.
Elaboration d'un plan de formation personnalisé.

> Construction d'un plan d'action

Dernières étapes avant la création - échelle de temps.

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et pratiques.
Remise de supports pédagogiques, d'un **prévisionnel** et d'une note
de synthèse avec une feuille de route personnalisée.
Accès aux outils numériques BGE.



Des recommandations
claires et précises

Des mentions explicites
sur les forces/faiblesses du projet

Comment participer ?

Si vous souhaitez plus d'informations ou prendre un rendez vous avec l'un de
nos conseillers formateurs pour un **diagnostic 360**, contactez:
Agnes TOSTEN - 02 97 21 25 25
atosten@bge-morbihan.com

NOS FORMATIONS THEMATIQUES

“Les Mallettes du dirigeant”

Notre programme de formation aborde les problématiques nouvelles d'un dirigeant d'entreprise, et vous aidera à vendre et devenir visible sur internet, mieux calibrer votre offre et communiquer ou optimiser votre fonctionnement au quotidien.

Les stagiaires sont libres de choisir, dans chaque thématique, une ou plusieurs «mallettes» de formation.



● Une formation en petits groupes conviviaux

● Un programme complet et détaillé

Programme

9 mallettes construites autour de 5 axes thématiques d'entreprise :

- La comptabilité et l'analyse financière
- Les nouvelles technologies et compétences numériques
- Le marketing et la communication
- Les ressources humaines et le management
- Le développement durable et la responsabilité sociétale des entreprises cf page 11 à 16.

Public concerné

**Créateur d'entreprise ou auto-entrepreneur.
Ou repreneur d'entreprise.**

Cette formation est aussi ouverte aux dirigeants d'entreprise.

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et pratiques.
Exposés, échanges d'expérience et témoignages.
Mises en situation à partir d'exercices, cas pratiques et jeux de rôles.
Remise de supports pédagogiques aux stagiaires.
Accès aux outils numériques BGE.

Durée et coût

Chaque mallette dure 4 jours.
1400 euros TTC / mallette.

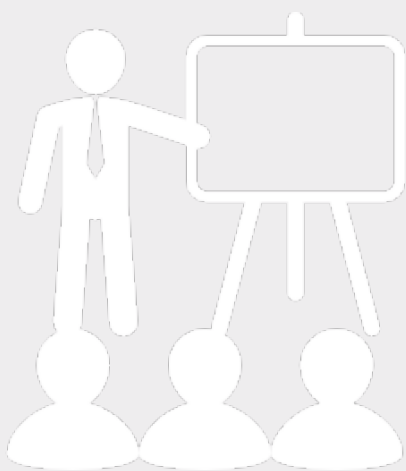
Prise en charge financière possible jusqu'à 100%
+ Possibilité de délégation de paiement dispensant de faire l'avance de fonds
+ Indemnisation journalière

Nous consulter pour financements.

Comment participer ?

Avant une entrée en formation, **nous vous offrons un rendez-vous de diagnostic 360 avec votre conseiller formateur BGE Bretagne** afin de vous rencontrer et adapter notre offre à vos besoins. Cette rencontre permettra d'étudier ensemble les différentes solutions de prises en charges financières.

Si l'un ou l'ensemble de ses modules vous intéresse, prenez contact avec nous afin d'avoir un programme plus détaillé:
Agnes TOSTEN - 02 97 21 25 25
atosten@bge-morbihan.com





Je souhaite développer mon entreprise

Nos offres sur mesures



Des Formations thématiques

- > Comptabilité et gestion
- > Transition numérique
- > Marketing et communication
- > Ressources humains
- > Développement durable



Des Prestations pratiques

- > Changement d'échelle
- > Renforcement commercial

NOS FORMATIONS THEMATIQUES

“Les Mallettes du dirigeant”

Notre programme de formation aborde les problématiques nouvelles d'un dirigeant d'entreprise, et vous aidera à vendre et devenir visible sur internet, mieux calibrer votre offre et communiquer ou optimiser votre fonctionnement au quotidien.

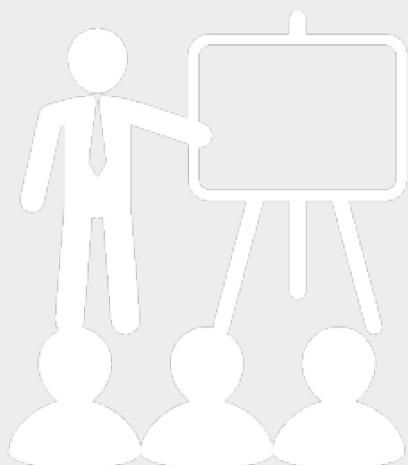
Les stagiaires sont libres de choisir, dans chaque thématique, une ou plusieurs «mallettes» de formation.

Durée et coût

Chaque mallette dure 4 jours.
1400 euros TTC / mallette.

Prise en charge financière possible jusqu'à 100%
+ Possibilité de délégation de paiement dispensant de faire l'avance de fonds
+ Indemnisation journalière

Nous consulter



Programme

9 mallettes construites autour de 5 axes thématiques d'entreprise :

- La comptabilité et l'analyse financière
- Les nouvelles technologies et les compétences numériques
- Le marketing et la communication
- Les ressources humaines et le management
- Le développement durable et la responsabilité sociétale des entreprises

Public concerné

**Dirigeant d'entreprise ou auto-entrepreneur.
Ou collaborateur ou conjoint collaborateur.**

Cette formation est aussi ouverte aux créateurs - repreneurs d'entreprise.

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et pratiques
Exposés, échanges d'expérience et témoignages
Mises en situation à partir d'exercices, cas pratiques et jeux de rôles
Remise de supports pédagogiques aux stagiaires
Accès aux outils numériques BGE



Une formation en
petits groupes
conviviaux

Un programme
complet et détaillé

Comment participer ?

Avant une entrée en formation, **nous vous offrons un rendez-vous de diagnostic avec votre conseiller formateur BGE** afin de vous rencontrer et adapter notre offre à vos besoins. Cette rencontre permettra d'étudier ensemble les différentes solutions de prise en charge financière.

Si l'un ou l'ensemble de ses modules vous intéresse, prenez contact avec notre référent BGE Bretagne, afin d'avoir un programme plus détaillé:

Agnes TOSTEN - 02 97 21 25 25

atosten@bge-morbihan.com

COMPTABILITE ET ANALYSE FINANCIERE

Besoin d'**optimiser** et de
booster vos **chiffres**?

De mieux **piloter** votre
activité?

La **mallette 1** vous aide à
gérer plus **sereinement**
votre activité!



Malette 1: Les fondamentaux de la comptabilité et l'analyse financière

Objectifs

- > Comprendre et interpréter les documents comptables,
- > Être capable d'améliorer la gestion de la trésorerie de son entreprise.

Programme

Les fondamentaux de la comptabilité générale

De la notion de charges à celle de TVA : retour sur la logique comptable et ses divers paramètres.

Lire et analyser un bilan et un compte de résultat

Lecture et interprétation de ces documents afin d'en analyser les résultats et le seuil de rentabilité.

Bien gérer sa trésorerie

D'où provient la trésorerie et être capable d'élaborer et gérer un plan de trésorerie.

Les fondamentaux du contrôle de gestion

Comprendre, définir et analyser la logique financière de son entreprise.

Mise en place de tableaux de bord

Mise à niveau sur le logiciel Excel afin de concevoir et utiliser des tableaux de bord.

NOUVELLES TECHNOLOGIES ET COMPETENCES NUMERIQUES

Besoin de mieux utiliser
vos **outils numériques**?

Envie de **mettre en avant**
votre entreprise
sur **Internet**?

Les **mallettes 2 et 3** vous
offrent les clés de la
visibilité sur le web!



Malette 2: Digitaliser son entreprise

Objectifs

- > Appréhender les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise,
- > Dessiner les bases de sa propre stratégie numérique.

Programme

Les fondamentaux et enjeux de la transformation numérique

Qu'est-ce que le numérique? Pourquoi et comment l'intégrer dans ma stratégie digitale?

Simplifier mon organisation interne

Retour sur la dématérialisation des documents et la gestion des données.

Les solutions Open Source

Définition et présentation des outils OpenSource.

Effectuer mes démarches administratives en ligne

Réaliser ses déclarations fiscales et sociales en ligne.

Externaliser mes données

Qu'est-ce que le cloud computing ? Panorama du marché et bonnes pratiques.

Sécuriser mes solutions digitales

Introduction à la sécurité des systèmes d'information.

Diagnostiquer son niveau de sécurité et choisir ses outils et techniques.

Malette 3 : Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires

Objectifs

- > Comprendre les enjeux d'une présence sur le web et le vocabulaire associé,
- > Utiliser un site d'e-commerce: de sa création à son analyse opérationnelle.

Programme

Introduction à internet

Initiation au vocabulaire spécifique, aux typologies de sites internet et à la recherche sur le web. Découverte des tendances actuelles.

Avant de créer son site

De la rédaction du cahier des charges aux écueils à éviter: rétrospectives des étapes en amont de ma création.

Créer un site web vitrine

Toutes les étapes pour créer son site sur Prestashop, WordPress, Joomla ou WooCommerce.

Analyser le trafic

Analyser ses performances au travers d'outils et d'indicateurs fiables.

Aspects juridiques

Retour sur les obligations légales à respecter.

Fidéliser les clients

Panorama des méthodes de fidélisation de vos clients.

L'alternative des places de marché

Définition, intérêts et risques de ces plateformes.

**Vous vous demandez
quels sont les moyens de
communication qui
impacteront
vos cibles ?**

**Besoin de revoir votre
démarche marketing?**

**Les mallettes 4 et 5 vous
expliquent comment
mettre en place une
stratégie efficace et
gagner des clients!**



Malette 4: Fondamentaux du marketing et techniques de vente

Objectifs

- > Adopter la bonne posture pour atteindre ses objectifs en préservant la qualité de la relation client,
- > Transformer l'appel téléphonique en entretien,
- > Analyser et optimiser ses techniques de négociation, même en situation difficile.

Programme

Les fondamentaux du marketing

Définitions et utilité du marketing.
Stratégie et plan marketing : de l'analyse jusqu'au pilotage.

La relation client

Retour les parties prenantes et les enjeux de cette relation. Comment s'adapter aux attentes du client et gérer les insatisfactions?

Convaincre vos futurs clients de vous rencontrer

Préparation de sa prospection et panorama des techniques de communication téléphonique.

Entretien de négociation

De la préparation de l'entretien jusqu'à son aboutissement: Comment réussir sa négociation?

Les enjeux de la gestion de situations difficiles

Apprendre à reconnaître les types de clients difficiles afin d'adapter sa posture en conséquence, résoudre les situations de conflit et en tirer des enseignements.

Malette 5: Stratégie de communication et déclinaison sur le Web

Objectifs

- > Choisir et concevoir le "bon" outil de communication selon ses objectifs,
- > Appréhender les réseaux sociaux et les notions de référencement et de e-réputation.

Programme

Les fondamentaux de la communication

Notions de cibles, objectifs, messages, axe stratégiques.
Les documentations print, web et digitales.

La newsletter (infolettre)

Définition, conception et diffusion.

Réseaux sociaux

Présentation, création de profils et bonnes pratiques.

Référencement Internet & E-Réputation

Définition, méthodes et outils, analyse.
Risques et contexte juridique.

Vous allez **embaucher** ?

Connaissez-vous
le **droit du travail**?

Savez-vous rédiger
un **contrat de travail**?

Quels sont
vos **droits** et ceux de vos
employés?

Les **mallettes 6, 7 et 8**
vous apprennent à **gérer**
vos **ressources**
humaines!



Malette 6: Recrutement, Intégration, Droit du travail

Objectifs

- > Connaître les spécificités des différents contrats, leurs conséquences et le cadre légal afin de mener à bien le processus de recrutement,
- > Maîtriser les fondamentaux du management.

Programme

Fondamentaux et base du droit du travail

Obligations de l'employeur et du salarié.
Les formes de contrats possibles.
Droit du travail, jurisprudence et obligations légales.

Procéder à son 1er recrutement

De la définition du besoin aux aspects financiers du recrutement.

Offre et sélection des candidatures

De la rédaction et diffusion de l'offre au traitement des candidatures.

Entretien et intégration

Comment conduire l'entretien afin de choisir le «bon» candidat et favoriser son intégration dans l'entreprise.

Manager l'activité professionnelle des salariés en intégrant le droit du travail

Rédaction et gestion du contrat de travail (*CDI, CDD, interim, temps partiel, ruptures*) - Responsabilités d'employeur, notions d'objectifs, de harcèlement, discrimination et sanctions.

Conduire les entretiens professionnels

Cadre légal et enjeux - Préparation et étapes clés à respecter.

Malette 7: Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint

Objectifs

- > Comprendre et maîtriser sa protection sociale et celle de son conjoint,
- > Se réinterroger quant aux avantages et conséquences de l'évolution de son statut juridique.

Programme

Protection sociale du chef d'entreprise

L'organisation de la protection sociale obligatoire des indépendants.
Préparer sa retraite.
Calculer les cotisations sociales obligatoires.
La complémentaire santé.

Entrepreneurs, les risques que vous vous devez d'assurer

Les risques pour l'entreprise et ceux pour le dirigeant.

Réinterroger son statut juridique

Rappel sur les différentes formes d'entreprises.
Changement de statut juridique et modalités.

RESSOURCES HUMAINES ET MANAGEMENT

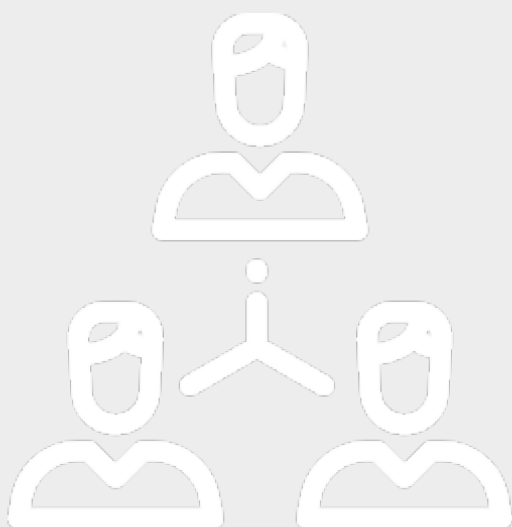
Vous allez **embaucher** ?

Connaissez-vous
le droit du travail?

Savez-vous rédiger
un contrat de travail?

Quels sont
vos droits et ceux de vos
employés?

Les **mallettes 6, 7 et 8**
vous apprennent à **gérer**
vos **ressources**
humaines!



Malette 8: Rédiger des contrats en toute assurance

Objectifs

- > Maîtriser les bases du droit des contrats appliqué à la vie de l'entreprise,
- > Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service,
- > Appréhender la rédaction des conditions générales de vente,

Programme

Les fondamentaux de la formation de contrats

Du devis jusqu'à l'accord ou contrat cadre.

Négocier les obligations réciproques

A l'intérieur d'un cahier des charges.

Négocier les clauses essentielles

Révision du prix, responsabilités et litiges, sous traitants.

Que faire en cas d'inexécution ?

De la résiliation aux pénalités.

S'initier au droit des baux commerciaux

Obligations du bailleur et du locataire.

Le droit de la concurrence

Distinguer les pratiques illégales et la concurrence déloyale.

S'initier au contrat international

Définitions associées.

Exercice de rédaction des Conditions Générales de Vente

DEVELOPPEMENT DURABLE ET RESPONSABILITE SOCIETALE DES ENTREPRISES

Besoin de **positionner**
son entreprise dans un
monde qui change?

Comment répondre aux
attentes de vos clients et
de la **société**?

La **mallette 9** vous guide
dans ses **nouvelles**
évolutions!

Malette 9: Rendre son entreprise plus écoresponsable au quotidien

Objectifs

- > Appréhender les fondamentaux d'une démarche écoresponsable,
- > Interroger le positionnement de son entreprise par rapport à cette démarche,
- > Etablir une stratégie écoresponsable en sélectionnant les bons partenaires.

Programme

Les fondamentaux du développement durable

Définition, acteurs et enjeux.

Les engagements actuels des entreprises écoresponsables.

Les textes réglementaires incontournables.

La responsabilité sociétale des entreprises.

Les bénéfices à retirer pour son entreprise d'une démarche écoresponsable

Améliorer la performance énergétique de son entreprise.

Réduire son bilan carbone, penser en cycle de vie des produits.

Les fondamentaux de l'économie circulaire.

Biodiversité et entreprise.

Les bénéfices pour l'entreprise d'achats écoresponsables

De l'identification de ses besoins à la sélection et suivis de ses fournisseurs.

Valoriser sa démarche écoresponsable

La communication : outil de valorisation.

Les idées simples pour rendre votre entreprise plus durable au quotidien

Modifier ses comportements et s'y retrouver dans les labels et certifications.



LA PRESTATION CHANGEMENT D'ECHELLE

Prêt à passer à la vitesse supérieure?

Public concerné

Auto-entrepreneur,
Dirigeant d'entreprise,
Collaborateur,
Conjoint collaborateur.

Durée

3 x 2H de RDV Individuel
1 journée de formation

Coût pédagogique

480 euros TTC / pers
Eligible au CPF: Code 203

Nous contacter pour financements.



Get up - Stand up !

Objectifs

- Structurer votre stratégie de développement ou de consolidation,
- Choisir l'orientation la plus favorable en fonction de vos priorités,

Programme

> **Diagnostic**

Etude de vos atouts et contraintes
Orientation vers des pistes de développement - consolidation

> **Structuration**

Analyse du volet commercial
Analyse du volet financier
Analyse du cadre juridique, fiscal et social

> **Mise en oeuvre**

Formalisation d'un plan d'action
Sélection d'une méthodologie
Rédaction d'un prévisionnel N+1 avec objectifs

> **Suivis**

A 6 et 12 mois
Réajustements si nécessaire

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et pratiques
Remise de supports pédagogiques, d'une note de synthèse et d'un prévisionnel
Accès aux outils numériques BGE



Une prestation
sur mesure

Un avis d'expert sur
votre prolématique

Comment participer ?

Si vous souhaitez plus d'informations ou prendre un rendez vous avec l'un de nos conseillers formateurs BGE Bretagne pour un **diagnostic 360**, contactez:
Agnes TOSTEN - 02 97 21 25 25
atosten@bge-morbihan.com

LA PRESTATION COMMERCIAL

Et si vous deveniez une force de vente?

Public concerné

Auto-entrepreneur,
Dirigeant d'entreprise,
Collaborateur,
Conjoint collaborateur.

Durée

Durant 6 mois:
- 1 RDV Individuel / mois,
- Des formations collectives.

Coût pédagogique

1600 euros TTC / pers
Eligible au CPF: Code 203
Nous contacter pour financements.



Le client est roi !

Objectifs

- Structurer votre stratégie commerciale à partir d'un plan d'action,
- Etre capable de faire un pitch commercial.

Programme

Accompagnement Individuel

En binome avec votre conseiller formateur

> Structuration de la stratégie

Etablir une stratégie commerciale

Selectionner son mix marketing

> Définition du plan d'action commercial

Actions - Coûts - Timing - Moyens

> Formalisation du pitch commercial

Construire et tester son argumentaire

Modules de formation

«Fondamentaux du marketing et techniques de vente»

Les fondamentaux du marketing

La relation client

Convaincre vos futurs clients de vous rencontrer

Entretien de négociation

Les enjeux de la gestion de situations difficiles

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et pratiques.

Remise de supports pédagogiques, d'un plan d'action commercial formalisé et d'une note de synthèse.

Accès aux outils numériques BGE.



Une prestation de suivi individualisé

Un avis d'expert sur votre problématique

Comment participer ?

Si vous souhaitez plus d'informations ou prendre un rendez vous avec l'un de nos conseillers formateurs BGE Bretagne pour un **diagnostic 360**, contactez:
Agnes TOSTEN - 02 97 21 25 25
atosten@bge-morbihan.com