

CANDIDATURE
Appel à proposition de l'AGEFICE
MALLETE DU DIRIGEANT 2019

Interlocutrice privilégiée pour la MDD :
Valérie Balard – 06 77 31 77 14
Valerie.balard@CoActiveTeam.com

PREAMBULE

1. NOTRE EVOLUTION DEPUIS 4 ANS AVEC LA MDD

2. MDD 2019 ET COACTIVETEAM

Les cursus et les e-learning
Choix de rythme de formation
Formation individuelle d'un participant MDD
Evaluation des formations
L'administratif
Formateurs COACTIVETEAM dédiés à la MDD

3. OBJECTIFS GENERAUX DE COACTIVETEAM EN 2019

Couverture territoriale proposée pour opération MDD 2019
Promotion de la Mallette du dirigeant en 2019

CONCLUSION

NOTE DE SYNTHESE SUR LES COUTS

ANNEXES DEPOSES EN LIGNE

- Extraits de support de cours
- Modèle des évaluations de pré-attente
- Modèle des évaluations à chaud
- Modèle des évaluations à froid
- Modèle des évaluations formateurs
- Modèle du rapport qualité

Le nouvel appel à proposition 2019 propose à nouveau des cursus avec une plus grande souplesse en nombre de jours. C'est un point positif car nous avons eu beaucoup de difficultés pour promouvoir un cursus de 4 jours et les chefs d'entreprise ont un frein à investir ce temps de formation. Surtout si ils ont été éloignés de la formation depuis longtemps. Nous avons donc été surpris du manque d'enthousiasme pour certaines MALLETTES qui nous semblaient très attractives au départ, notamment RSE.

Nous faisons toujours beaucoup d'effort pour proposer des cursus par demi-journée, qui en terme de rythme sont très adaptés au chef d'entreprise. Un peu plus difficile à gérer pour les formateurs et nous découpons aussi certaines mallettes avec différents formateurs suivant les compétences requises. Nous constatons que les cursus MDD 2019 que nous avons sélectionné présentent moins cette spécificité.

Au niveau administratif, nous apprécions la relation directe avec le centre AGEFICE Paris. La relation est agréable et nous gagnons énormément de temps dans la gestion des dossiers. Idem pour l'intranet Contrôle qui est aussi, assez fluide et beaucoup moins lourd qu'auparavant.

Il a été intéressant de former des chefs d'entreprise en individuel et de voir par la suite leur facilité à intégrer une formation en groupe. Ceci étant nous regrettons le montant de remboursement en individuel : cette année, le dirigeant qui se déplace restera dans son enveloppe budgétaire, mais si nos formateurs doivent se déplacer nous compterons un forfait de déplacement supplémentaires.

1 - NOTRE EVOLUTION DEPUIS 4 ANS AVEC LA MDD

Nous sommes référencable sous le numéro DATADOCK 003141 en juillet 2017 et nous avons organisé l'administration de la formation avec le site en ligne DIGIFORMA, ainsi que

- o le cadre d'évaluation, même si nos stagiaires les remplissent sur papier nous les ressaisissons sur notre plateforme et éditons des rapports qualité qui nous donnent une meilleure lecture.
- o la relation et les demandes de feed back auprès de nos formateurs sont vraiment plus fluides et nous constatons des évaluations plus fines et un regard plus pertinent sur le déroulement des formations prodiguées. Nous sommes satisfaits de ce choix et cela va nous permettre de nous engager dans une certification de façon plus construite en 2019.

Nos résultats avec la MDD sont assez stables depuis 3 ans. La cible et les dirigeants de l'AGEFICE n'étaient pas un public connu par nous. Donc, nous avons pris le temps et nous avons testé des axes commerciaux avec plus ou moins de succès.

On a évolué dans la proposition de l'offre commerciale lors de ces années. Nous avons proposé des cursus imbriqués assez long en 2015 et 2016, qui ressemble à ce que nous retrouvons dans les modules MDD 2018.

En 2017, nous souhaitons donner plus d'ampleur à l'offre MDD et nous avons communiqué de façon plus large auprès de prescripteurs sur l'opération Mallette, mais nous constatons qu'il n'y a pas de retour naturel issu de cette communication.

Nous constatons que l'opération Mallette du Dirigeant est mieux connue, mais les acteurs en formation qui sont en capacité à répondre à cette opération sont, en final, mal et peu identifiés.

En 2018, les nouvelles dispositions sur la constitution des groupes, et notamment avec un seul AGEFICE MDD, nous permettront de pouvoir ouvrir des groupes plus importants et plus hétérogènes, ce qui pour nous est un atout dans les échanges et partages d'expériences entre les participants.

Nous n'avons pas encore trouvé le rythme de croisière au niveau de la commercialisation de la MDD, mais nous sommes attachés à continuer car notre investissement dans la qualité de nos contenus et déroulé ainsi que dans la qualité de nos formateurs en terme de pédagogie et de connaissance des besoins du profil des dirigeants ressortissants de l'AGEFICE. De plus, notre organisation pour le suivi des formations est clairement un atout qualité pour notre organisme.

2 - MDD 2019 et COACTIVETEAM

LES CURSUS ET LES E-LEARNING

Les thématiques MDD que nous prodiguons depuis 2015 sont testés et consolidés. Nous avons décidé de nous concentrer en 2019 sur les thématiques que nous connaissons bien pour parfaire la proposition e-learning et de matériel pédagogiques en ligne.

Certains cursus ont des parties e-learning, nous travaillons pour l'instant avec 360 Learning mais sommes en attente de tester les développements en cours de DIGIFORMA sur ce point.

Les supports de formation sont pour la plupart disponible en ligne sur notre plateforme dédié, ainsi que le matériel pédagogique.

CHOIX DE RYTHME DE NOS FORMATIONS

Nous avons proposé beaucoup de formules et surement trop. Aujourd'hui, le format qui est, en fait, notre historique est de laisser du temps entre les journées ou les demi-journées de formation.

Cela permet au dirigeant d'être plus détendu car le temps engagé est maîtrisé. De plus, l'évaluation formative se fait plus naturellement avec la reprise des acquisitions et ce qui a pu être mis en place entre les 2 sessions.

C'est particulièrement efficace pour les thématiques Nouvelles technologies et compétences numériques où nous préconisons quand c'est possible des demi-journées.

Des journées de 7 heures de formations à distance d'une semaine environ, ou par demi journée, une fois par semaine.

- **Module 1 jour : Type RGPD – sur la journée**
- **Module 4 jours : Par journée de 7 heures** à une ou 2 semaines d'intervalles permet de mettre en œuvre les apprentissages. C'est notre format privilégié dans la montée en compétence des chefs d'entreprise.
- **Par demi-journée,**

- cela permet à des entrepreneurs particulièrement investis dans leur entreprise par manque de personnel de se former, ou au dirigeant de commerce de détail de s'inclure en formation malgré des plages d'horaires assez longues.
- Pour les thématiques compétences numériques ce format est utile pour un ancrage des acquisitions

NB : Ce type de cursus se propose aussi en heures décalées 16h-20h par exemple.... Bien que nous n'ayons eu AUCUN succès en 2017, ni en 2018 sur cette formule !

NB : Même si nous sommes favorables à la proposition de cursus en ½ journée et que nous le faisons, il faut avoir conscience que cela augmente considérablement nos coûts : administratif, relance, déplacement de cursus, et notamment les frais du formateur ... CF tableau des coûts

PARCOURS DE FORMATION INDIVIDUALISE MDD

Nous avons réalisé des formations MDD individuelles en 2018. Le chef d'entreprise est demandeur de cette proximité et de la personnalisation à ses besoins. La montée en compétence est très importante. Et souvent, cela permet de leur proposer une formation en inter- entreprises où ils découvrent le plaisir de l'échange avec d'autres dirigeants, donc rompre un isolement pour certains.

Tout cela est donc positif.

Dans les formats classiques, hors MDD, nous proposons jour1 en présentiel, puis le reste du cursus en présentiel à distance ce qui permet de découper des sessions de formation plus courtes pour le stagiaire et lui permettre un apprentissage plus souple et avec un ancrage des acquisitions que l'on souhaite plus durable. Cette façon de procéder permet de préserver la partie financière de nos formateurs (pas de temps de déplacements perdus et de frais de voiture).

Pour la MDD, il aurait été apprécié de pouvoir faire une partie du cursus, par exemple 50%, en présentiel à distance. Nous travaillons avec une plateforme ZOMM, qui nous fournit le détail des connexions entre les apprenants et les formateurs. Ce qui est conforme à un suivi fiable pour remplacer la feuille d'émargement physique.

EVALUATION DES FORMATIONS

Evaluation formative

Nos évaluations formatives sont tout à fait liées au rythme que nous proposons pour nos formations. Même si nous nous situons dans le champ de la formation « courte », le temps entre 2 sessions nous permet d'engager l'apprenant dans un axe de mise en pratique de ses acquisitions entre 2 sessions.

Nous souhaitons une mise en application immédiate pour le chef d'entreprise de ses acquisitions.

Donc, les notions de diagnostic, remédiation et modification du rythme ou renforcement sont prévus dans nos formations.

Le formateur qui se retrouverait en difficulté par rapport à un stagiaire se rapproche de Valérie Balard, responsable pédagogique, qui prend le relais pour trouver une réponse à la situation du stagiaire .

Cela est arrivé par exemple, en 2015, où nous avons mélangé dirigeants de SARL avec auto entrepreneur, cette situation nous a amené en remédiation à faire un suivi individuel supplémentaire pour l'auto entrepreneur et de décider de ne plus mélanger ces publics.

Nous pratiquons très peu le contrôle sur la base du contrôle ou d'une interrogation car cela peut plonger le chef d'entreprise dans une situation d'échec. Nous réfléchissons actuellement à des quizz ou des cas pratiques ludiques à résoudre qui s'apparenterait à quelque chose de positif pour l'apprenant.

Nos évaluations formatives sont donc interactive car nous faisons travaillé les apprenants en sous-groupe et aussi proactive car une clôture est faite après chaque journée ou demi-journée de formation sur la base d'un questionnaire à chaud pour éventuellement apporter un correctif à la session future.

Notre formalisme administratif ne prend en compte que les évaluations de fin de formation. Les adaptations au sein d'un cursus font partie de la responsabilité et de l'expertise de du formateur, ce qui explique aussi notre soin apporté au formateur avec qui nous travaillons régulièrement.

Les différentes évaluations sont fournies en annexe en exemple :

- pré attente
- satisfaction à chaud
- évaluations des acquisitions à froid
- évaluations du cursus par le formateur

COU ESTIME COACTIVETEAM

		CALCUL DU PRIX DE REVIENT					
		hypothese 2 jours de formation					
COMMENTAIRES		1 stagiaire sessions en 1/2 journée	2 stagiaires sessions en 1/2 journée	3 stagiaires sessions en 1/2 journée	1 stagiaire sessions 1 journée	2 stagiaires sessions 1 journée	3 stagiaires sessions 1 journée
<i>idem si journée ou 1/2 journée</i>	nombre de sessions	4	4	4	2	2	2
<i>idem si journée ou 1/2 journée</i>	nombre de déplacement	8	8	8	4	4	4
<i>ce temps n'est pas valorisé</i>	Temps passé en déplacement (en moyenne en province c'est 1 heure l'aller)	8 heures	8 heures	8 heures	4 heures	4 heures	4 heures
<i>la location est exceptionnelle donc le montant est une participation estimative</i>	Cout direct de voiture (forfait 30 euros AR)	120	120	120	60	60	60
<i>les couts papiers sont remplacés par les abonnements à des plateformes et outils collaboratifs performants (zoom, beekast, digiforma, 360klearning) indispensable aujourd'hui pour nous</i>	Matériel , collation, supports, divers outils pédagogiques (forfait 7 euros stagiaires,déjà 2 euros en eau et croissant ou bonbons et 5 euros pour les plateformes)	7	14	21	7	14	21
	salle (cout de principe à 20 euros jours)	40	40	40	40	40	40
	Administration d'un stagiaire (20 euros en 1/2 journée et 15 euros en jours plein)	20	40	60	15	30	45
	COU ESTIME	187	214	241	122	144	166
	CA PREVISIONNEL (350 euros jour stagiaire)	700	1400	2100	700	1400	2100
	résultat	513	1186	1859	578	1256	1934
	Cout du formateur hypothèse	500	700	800	500	700	800 ⁵

FORMATEURS COACTIVETEAM DEDIES A LA MDD

Hormis Arnaud Jean-Baptiste, nouveau formateur entrant à COACTIVETEAM . Nous avons une grande habitude de travail avec ses formateurs qui sont déjà intervenu sur les thématiques MDD. Nancy Maximoff est venu faire une observation de la formation MDD4 au 1^{er} trimestre 2019.

L'équipe en place est souple, adaptable, fiable dans ses engagements, solide en compétences et nos clients sont contents de notre niveau d'expertise.

Nous faisons des observations de formation sur des demi-journées pour s'assurer de la montée en compétence de nos formateurs et aussi, des observations de cursus pour des transferts de compétences.

FORMATEURS EN CAPACITE DE DELIVRER ET DE CONCEVOIR MDD 2019

		Tisha Koné	Eric Brochard	Romain Laflorentie	Valérie Balard	Nancy Maximoff	Cyril Raymond	Arnaud Jean-Batiste
COMPTABILITE - ANALYSE FINANCIERE- TABLEAUX DE BORD								
module 1	Utilisation des tableurs, conception de tableaux et graphiques		X	X	X			
module 2	Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière			X	X			
NOUVELLES TECHNOLOGIES ET COMPETENCES NUMERIQUES								
module 3	les essentiels de l'ordinateur utiliser internet et sa messagerie électronique	X	X					
module 4	Digitaliser son entreprise	X	X					
module 5	Le web et le E-commerce, les outils pour améliorer son CA	X	X					
module 6	Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux +e-réputation	X						
module 7	Protection des données personnelles RGPD	X						X
MARKETING ET COMMUNICATION								
module 8	Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données		X	X			X	
module 9	Fondamentaux des techniques de vente				X	X	X	X
module 10	Stratégie de communication et déclinaison sur le web		X				X	



ORGANISATION ADMINISTRATIVE

Notre organisation s'est beaucoup améliorée grâce au logiciel DIGIFORMA, même si nous regrettons encore des erreurs dans les dossiers déposés à l'AGEFICE.

Nous apprécions particulièrement le centre AGEFICE MDD car l'accueil est très agréable et on gagne vraiment en efficacité.

De plus, l'outil de contrôle intranet mis en place par l'AGEFICE sur les contrôles est assez facile à remplir. Donc, nous gagnons vraiment du temps.

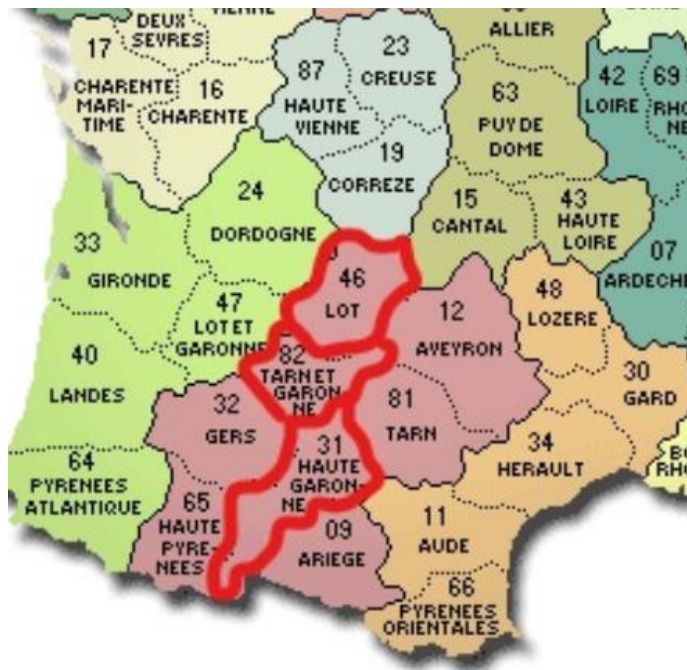
3 – MDD 2019 ET OBJECTIFS GENERAUX COACTIVETEAM EN 2019

Nous souhaitons procéder à une certification pour remplacer le DATADOCK. Nous avons la confiance de 2 cabinets d'expertise comptable avec qui nous avons déjà travaillé et qui souhaite que leurs clients chefs d'entreprise montent en compétence et qui encouragent leur client à se former.

Nous avons réalisé 50% de notre activité en accompagnement de PME. Notre budget prévisionnel de chiffres d'affaires est de 60 ke en formation en 2019, dont 35KE avec l'AGEFICE et le reste auprès de PME et 50Ke en accompagnement de PME.

Pour la formation, nous souhaitons continuer à privilégier la formation en présentiel avec

COUVERTURE TERRITORIALE PROPOSEE POUR L'OPERATION MDD 2019



Nous souhaitons pouvoir proposer la MDD dans le Tarn et Garonne (82) notre siège, le Lot (46), la Haute-Garonne 31. Nous la réduisons car nous avons perdu de l'énergie, notamment dans l'Aveyron.

Ce territoire peut être couvert commercialement et en communication grâce à nos partenaires SOFREC dans le 46, et dans la Haute Garonne 31, où 2 de nos formateurs Tisha Koné et Romain Laflorentie se sont installés en début d'année et avec lesquels des relations de confiance sont nouées. De plus, Nos bureaux se trouvant à la sortie 66 de Montauban nous sommes à moins de 30 mn de Toulouse.

LIEUX DE FORMATION

- 82 : Montauban au siège de CoActiveTeam. Domaine de Parages au 51 route de Bressols
- 46 : partenaire SOFREC Expert comptable à Cahors
- 31 : lieux de formation au siège COACTIVETEAM (25 mn Toulouse Nord) Location de salle pour Toulouse SUD

Concernant les autres lieux et villes, des salles sont louées dans des centres d'affaires ou hôtels équipés de tout le matériel nécessaire à une bonne formation et respect des règles d'accessibilité, d'hygiène et de sécurité.

PROMOTION DE LA MALLETTE DU DIRIGEANT EN 2019

Notre cible n'est pas le créateur d'entreprise, ni l'auto entrepreneur car celui-ci est souvent en lien avec les CCI ou BGE de façon naturelle car un accompagnement leur est proposé et naturellement, ils renforcent leur projet en formation avec eux. C'est aussi pour cela que nous n'avons pas retenu le module autoentrepreneur.

Notre cible est connue, plus diffuse. Le chef d'entreprise qui est déjà installé... Pour le commerce de détail, nous avons beaucoup de mal à mobiliser des dirigeants car les heures d'ouverture sont grandes. Mais, nous continuons nos actions de partenariats et de présentation avec les associations de commerçants et les services comité de centre ville.

En 2019, nous voulons revoir notre stratégie auprès des dirigeants de commerce de gros car ils ont de forts enjeux en terme de mutations en général.

Donc, de formations.

Nous avons investi pour créer un support de communication dédié à la MDD. Ce document et la charte visuelle a été décliné sur notre site, dans nos interventions de présentation de l'opération AGEFICE.

- o Relation presse régionale : Gazette du midi, centre presse
- o Présentation au sein des antennes CPME des départements
- o Présentation auprès d'associations accompagnant des jeunes chef d'entreprise
- o Présentation et mailing auprès des prescripteurs experts-comptables
- o Information au sein des pépinières et incubateurs d'entreprises
- o Information auprès des associations de commerçants
- o Site internet et Facebook CoActiveTeam
- o Mise en ligne des formations sur le site CoActiveTeam
- o Mise en avant avec nos partenaires de l'opération
- o Organisation d'atelier gratuit (1h30) sur les thématiques de la MDD dans le 82

Un de nos formateurs, Romain Laflorentie, est en train de s'investir à nos côtés dans le développement de COACTIVETEAM. Il a beaucoup de qualités entrepreneuriales et une bonne connaissance du tissu économique local.

MALETTE DU DIRIGEANT 2018*

Opération sans avance financière et prise en charge à 100% pour le dirigeant, ses associés et son conjoint collaborateur

COACTIVETEAM, sélectionné pour dispenser ces formations AGEFICE Aveyron, Haute-Garonne, Lot, Tarn-et-Garonne

FONDAMENTAUX DE COMPTABILITÉ et d'analyse financière

- La connaissance comptable et la gestion financière sont fondamentales pour déterminer son plan d'activité, **anticiper les phases tendues** et considérer différentes solutions.
 - Analysez votre résultat, présentez-le et valorisez vos forces auprès de vos fournisseurs et clients ainsi qu'auprès d'investisseurs et banques.
 - Déterminez **les indicateurs de performance clés et réalisez des tableaux de bord** simples et efficaces.
 - Apprenez la logique du compte de résultat et du bilan et intégrez les ratios pertinents de votre secteur d'activité et métier.
- Un cursus à la **pédagogie créative et dynamique** pour intégrer facilement les concepts fondamentaux de la gestion d'entreprise

4 jours de formation sur 3 mois.

RECRUTEMENT, INTÉGRATION, Droit du travail

- Les clés pour connaître et approfondir les fondamentaux en droit du travail et les appliquer à votre entreprise, réussir le recrutement de vos collaborateurs, préparer et **conduire vos entretiens professionnels**, pour une GPEC réussie.
- Connaitre les spécificités des **différents contrats**, leurs conséquences et comprendre les enjeux du recrutement : obligations employeur et salarié, stage, **égalité des chances**, TT, portage salarial...
- Réussir **l'intégration des nouvelles recrues** au sein de l'entreprise et se préparer à l'entretien professionnel en utilisant les fondamentaux du management.
- Au travers de méthodes actives, vous intégrez le processus de recrutement dans l'application du cadre légal qui s'applique en Ressources Humaines.

4 jours de formation sur 3 mois.

Des formations assurées par des **professionnels de qualité**, des partages d'expériences qui permettent de s'enrichir de **situations vécues**, des mises en situations, **des échanges de pratiques**, des formations adaptées à vos agendas, étalées de 4 à 8 sessions sur plusieurs mois

... et toujours dans une **bonne ambiance** !

Créateurs d'entreprise, micro et auto entrepreneurs, l'opération MDD 2018, vous permet de vous former gratuitement dès votre affiliation URSSAF/RSI

* L'opération Mallette s'adresse à l'ensemble des **ressortissants de l'AGEFICE** (hors double immatriculation). Un **crédit de 20 jours** de formation en plus de son budget annuel alloué.

COACTIVETEAM est sélectionné pour la **4ème année** pour dispenser les formations de la «Mallette du Dirigeant 2018 »

DIGITALISER SON ENTREPRISE avec des outils libres de droit

La taille de l'entreprise n'a plus d'importance, sa digitalisation est un véritable enjeu de performance : répondre aux obligations légales, optimiser son organisation ou travailler en **mode collaboratif** avec ses collaborateurs.

- Ayez une **vision d'ensemble** de la transformation digitale et décidez de votre propre stratégie.
- Simplifiez votre organisation** interne : dématérialisation, gestion de l'archive, sécurisation des données
- Travaillez avec des **logiciels libres de droits** : intérêts et risques des outils OpenSource, les solutions Open Source disponibles : ERP, CRM, bureautique, protection, images, vidéos, communication...

L'objectif est de repartir de ce cursus avec la **boîte à outils digitale** de votre entreprise.

4 jours de formation sur 3 mois.

Fondamentaux du Marketing ET TECHNIQUES DE VENTE

Le marketing tiendra à la prise des décisions qui engagent fortement votre entreprise : **choix du positionnement**, identification de sa cible et équilibre économique.

- Apprenez une stratégie marketing percutante en tenant compte de votre cible avec des **repères pratiques et méthodologiques** essentiels.
- La relation client avec l'entretien de vente et de négociations devra répondre à des étapes et des techniques à respecter pour **assurer sa réussite commerciale**.
- Identifiez vos points forts et de vigilance en situation de vente et adoptez la **bonne posture** pour atteindre son objectif tout en préservant la **qualité de la relation** avec votre client.
- Entraînez-vous à gérer les situations de blocage, de malentendus et à sortir de situations tendues.

4 à 7 sessions de formation (28 heures).

R S E : rendre son entreprise ECORESPONSABLE AU QUOTIDIEN

La démarche RSE vous positionne comme acteur responsable de son entreprise en réponse aux défis économiques, environnementaux et sociaux.

- Renforcez l'image de votre entreprise** et les liens de confiance auprès de vos parties prenantes : salariés, fournisseurs, clients, banques, acteurs locaux, politiques...
- Réalisez**, à terme, des **économies** d'énergies, d'eau, et de vos cotisations sociales, et assurez-vous d'un réel avantage pour **gagner des marchés** publics ou privés.
- Analysez les possibilités d'**aides au financement d'investissements** liés au projet national.
- Créez votre propre plan d'action** : votre contexte, votre vision et vos mesures dans une démarche de pérennisation

4 jours de formation sur 3 mois.

Développer son chiffre d'affaires CREER UN SITE INTERNET WORDPRESS

Votre présence sur le web sera un enjeu commercial et de notoriété pour votre société. WORDPRESS est un CMS qui vous permettra de créer suivant votre objectif : **blogs, site vitrine et site marchand**.

- Concevez votre cahier des charges en connaissance des **contraintes légales**.
- Créez votre site vitrine**: du dépôt de votre nom à la mise en ligne.
- Apprenez à **sécuriser, sauvegarder, restaurer, analyser** votre site internet
- Même si l'utilisation de WORDPRESS est relativement simple, les différents aspects de cette formation nécessitent de préparer entre les sessions son propre contenu, sa propre structure de navigation, sa charte graphique, etc.

4 jours de formation sur 4 mois.

Parcours individuel ou autre CMS (Joomla, prestashop...), nous contacter.

STRATÉGIE DE COMMUNICATION et déclinaison sur le web

Du papier imprimé à la toile internet, les stratégies de communication doivent être adaptées pour créer un ensemble cohérent et **donner une lecture efficace et vendeuse**.

- Déterminez une stratégie sur les réseaux sociaux en connaissance des règles du référencement et de l'e-réputation.
- Découplez votre impact** de communication et attirez de façon favorable le client, le prospect ou la communauté.
- Adaptez vos documentations et rédigez-les en fonction du **support print et web** et en fonction de la cible visée. Propagez vos messages sur le web de façon automatique entre différents RS

4 jours de formation sur 3 mois.

Vous désirez une information, une aide pour votre **dossier** ou **connaitre vos droits à la formation**

09. 67. 24. 53. 04
formation@coactiveteam.com

Retrouvez les programmes, le calendrier et nos autres formations sur www.COACTIVETEAM.com

Coactiveteam s'appuie sur son expérience et le travail réalisé depuis 4 ans porte ses fruits, même si les chefs d'entreprise pour certains ont encore du mal à se projeter en formation. Notre satisfaction est de ramener des dirigeants vers l'utilité pour eux, mais aussi pour leurs salariés de la formation « non plus contrainte ou imposé, mais porteuse de performance »

La Mallette du dirigeant, nous le ressentons, est une opération plus connue, mais toujours assez difficile dès qu'il faut constituer un groupe, cela vient en partie du profil des ressortissants AGEFICE.

Notre objectif en 2019 est de continuer à relayer plus largement l'information

- Auprès de ceux que nous identifions comme véritable prescripteur, les experts comptables.
- Auprès des réseaux de dirigeants en mixant les secteurs d'activités et surtout en ne tenant pas forcément compte de leur appartenance de financement
- Un travail de terrain que nous reconsidérons avec une zone géographique plus concentré pour gagner en efficacité et en présence terrain.

CONCLUSION

Nous espérons être sélectionnés à nouveau car nous avons fourni un travail qualitatif sérieux sur nos interventions en formations et nos dirigeants sont satisfaits de notre professionnalisme et de notre simplicité dans l'écoute de leur besoin.

Grace au décret qualité, nous avons fait un bond, nous avons dû le faire surtout dans la rigueur administrative et de ce fait, nous avons revu notre organisation et nous constatons le bien que nous a fait cet événement.

Il nous reste à faire un bond dans nos actions commerciales sur le secteur de la formation en restant centré sur les thématiques que nous connaissons et puis, la certification sûrement. Mais, nous ne savons pas encore laquelle.

Quoiqu'il en soit la sélection à cet appel à proposition a été un réel coup de boost dès 2015 pour notre société et les thématiques développées grâce à l'opération MALLETTTE DU DIRIGEANT sont devenues nos fondamentaux dans notre catalogue de formation en complément de nos actions en formation en management.