

# La Mallette du Dirigeant 2019

REPONSE A APPEL A PROPOSITION DE L'AGEFICE  
DEPARTEMENT DU CHER (18)

## Réponse à APPEL A PROPOSITIONS de l'AGEFICE

# La Mallette du Dirigeant (MDD) 2019

Sommaire :

I – Rappels des objectifs du dispositif	Page 1
II – Présentation de Leadwork	Page 2
III – La proposition	Page 4
IV – Synthèse	Page 6

Annexes

### I. Rappels des objectifs du dispositif

La Mallette du Dirigeant est un programme de formation conçu pour les dirigeants d'entreprises ressortissants de l'AGEFICE, à l'initiative de celle-ci et dans le cadre d'un budget alloué spécifiquement.

Son but est d'accompagner les dirigeants d'entreprises, et en particulier des jeunes entreprises, dans la réussite de leur activité dans le monde actuel, en pleine mutation, en particulier dans le cadre de la transition numérique du monde économique.

Son principe est de financer des programmes précis, définis par l'AGEFICE, et qu'en tant que répondant à cet appel à propositions, nous nous engageons à respecter.

Les organismes de formation sélectionnés auront donc pour mission de promouvoir ces sessions programmées d'avril 2019 jusqu'à fin Mars 2020, et de permettre aux chefs d'entreprises d'y participer facilement, en particulier en adaptant si besoin, les horaires aux demandes de groupes de dirigeants.

Les sessions collectives pourront être suivies par tout type de public, mais seuls ceux qui relèvent de l'AGEFICE pourront bénéficier du financement bien entendu. L'accord de l'AGEFICE est impérativement préalable à l'admission aux sessions de formation.

Il est important de noter qu'il ne s'agit pas d'un programme continu, les participants peuvent choisir d'assister exclusivement à un ou plusieurs modules qui les intéressent plus particulièrement.

Leadwork, organisme de formation indépendant, s'engage à respecter les engagements demandés par l'AGEFICE dans le cadre de cet appel à propositions, et se propose d'intervenir sur les modules de la "Mallette du Dirigeant", sur les thématiques qui sont dans son domaine de compétence, à savoir :

Marketing et communication

o **Module 8** : Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données (2j)

o **Module 9** : Fondamentaux des techniques de vente (4j)

o **Module 10** : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j)

## II. Présentation de Leadwork

Avec une compétence double en relations humaines et informatique, Leadwork propose à ses clients des prestations de conseils et formations en Management, Commercial et Achats, qui intègrent les nouvelles technologies, comme l'usage de CRM, d'internet et d'outils numériques, ainsi que des usages avancés d'Excel pour les tableaux de bord, prévisions de ventes, gestion des approvisionnements. L'utilisation d'un logiciel de CRM ou plus largement l'intégration de sa stratégie numérique dans sa stratégie d'entreprise, tant dans l'organisation interne que la communication externe est un élément clef des animations de Leadwork.

Leadwork est d'ailleurs également éditeur d'un logiciel de CRM et administrateur de plusieurs sites internet dont un site d'e-learning sous moodle ([www.leadcrm.fr](http://www.leadcrm.fr) / [www.leadlearning.fr](http://www.leadlearning.fr) / [www.leadwork.fr](http://www.leadwork.fr))

Nos coordonnées et informations légales :

**Leadwork Sarl**

3 rue du Moulon  
18000 Bourges

*N° de déclaration d'activité : 24180103918*

*N°Siret : 795 264 902 0001*

Leadwork est référencable Datadock depuis septembre 2017

Philippe Vachet gérant de Leadwork, atteste que celle-ci est à jour de ses obligations fiscales et sociales.

### Philippe Vachet, entrepreneur du conseil et de la formation, gérant de Leadwork et formateur expert pour dirigeants d'entreprise :

2

Lui-même ancien dirigeant de PME industrielle, et actuellement entrepreneur du conseil et de la formation, Philippe Vachet exerce le métier de consultant formateur depuis 10 ans, après avoir suivi une formation de formateur au sein du réseau Cadre-Expert en 2009. Il est membre de la Chambre Professionnelle du Conseil en région Centre, qu'il a présidé de 2015 à 2018.

Au sein de Leadwork, il intervient personnellement sur les modules de formation proposés pour la Malette du Dirigeant.

## Leadwork est intervenu auprès de nombreux chefs d'entreprise :

Des références de qualité en PME :

- Groupe Saget-La Perrière - (Activités culture et commercialisation du vin ainsi que d'hôtellerie)
- Médiasef Informatique (Média N Day) – PME en fournitures de matériels et prestations de services informatiques
- Profelco - Production de fenêtres - leader en Belgique
- Création Métaphore (Groupe Hermès) - vente de textiles haut de gamme pour professionnels
- Urbafllux (PME en Matériels d'aménagements routiers)
- ENE - SAS (TPE dans le domaine des cuves de récupération d'eau)
- Kinemédica (TPE dans le domaine du Matériel médical)
- DAF - Online (Services aux entreprises)
- JAMO Sarl (Vente de matériels d'espaces verts)
- 3C France (Matériels pour l'industrie du médicament)
- Avignon Céramic (Céramiques pour l'aéronautique)
- Bucher et Valin (Machine pour la fabrication du vin)
- Barachet Matah (Fournitures industrielles)
- Tomassset Entreprise (Entreprise artisanale de bâtiment)
- ...

Des expériences particulières auprès des dirigeants de jeunes entreprises

- Actions régulières de formations auprès des créateurs d'entreprise du Pôle Local d'Economie Solidaire 36
- Actions régulières de formations pour les membres du Club des Créateurs d'Entreprise du Cher (CCREC - partenaire de la CCI du Cher)
- Nombreuses formations de dirigeants indépendants ou au sein d'entreprises structurées
- Expérience personnelle de Direction d'Entreprise depuis 20 ans.

3

## Méthodes d'animation

- Un présentiel dynamique :
  - Incluant des mises en situations et jeux de rôles approfondis lorsque le sujet s'y prête, et des productions et exercices sur les données réelles des participants sont proposés.
  - Chaque participant bénéficie du "Cahier du Participant" sur lequel il pourra suivre sa progression et rédiger certaines productions adaptées à son entreprise.
  - L'animateur s'implication directement auprès de chaque dirigeant pour apporter des réponses précises à ses demandes particulières.
- Un accès à distance à notre plateforme de e-learning
  - Accès aux contenus
  - Accès à des contenus complémentaires
  - Accès à des évaluations et entraînements en ligne
- Un suivi individuel à distance :
  - Un forfait de suivi à distance pour les participants
  - Des séances de suivi à distance par téléphone et partage d'écran
- Tous ces derniers éléments sont inclus dans le prix de la formation



### III. La proposition

A. Leadwork se propose d'intervenir sur les modules suivants :

Marketing et communication

**Module 8** : Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données (2j)

**Module 9** : Fondamentaux des techniques de vente (4j)

**Module 10** : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j)



#### B. Le secteur géographique

Leadwork postule sur le département du **Cher (18)**

Dans le cas général, les formations seront menées à l'Espace Tivoli à Bourges. Les salles sont louées auprès de l'association Tivoli Initiatives.

Accès handicapés, machine à café, restauration possible sur place.

Mobilité : Leadwork est en mesure d'organiser des sessions de la "Mallette du Dirigeant" dans tout le territoire du département sur demande d'un groupe d'entrepreneurs.

#### C. La communication sur le dispositif

Afin de permettre l'ouverture des sessions de formation, Leadwork communiquera le plus possible sur ces formations, au travers en particulier des actions commerciales et de communication suivante :

- Actions de **prospection téléphonique**, dans le cadre des actions de prospection de Leadwork, un focus spécifique sera mis sur l'opération "Mallette du Dirigeant".
- Actions **d'envois d'emails et / ou courriers** d'informations auprès des entreprises et prescripteurs potentiels issus du fichier de Leadwork
- Sur le site **internet** www.leadwork.fr
- Posts sur **réseaux sociaux** pour annoncer chaque module
- **Rencontres de réseaux** entre professionnels et business meeting sur le département du Cher



4

#### D. Les participants

Les participants s'inscrivent aux modules de leurs choix, ils s'engagent à participer à l'ensemble des sessions du module choisi.

Leadwork s'engage à ouvrir les formations dès l'engagement ferme de 4 participants (qu'ils soient intégrés au programme de l'AGEFICE ou non).

Les sessions sont ouvertes à tous, ressortissants ou non de l'AGEFICE. Leadwork acceptera en particulier tout ressortissant de l'AGEFICE quel que soit son activité.

#### E. L'organisation des sessions

Sur toute demande particulière d'un groupe d'entrepreneurs, il sera possible d'aménager des horaires en demi-journées pour des sessions spécifiques, voir même d'adapter nos horaires sur une plage horaire allant de 7h à 21h



Nous proposons des séances d'une journée espacées d'une semaine dans notre proposition de planning initial, permettant ainsi au plus grand nombre de pouvoir se libérer sur une journée seulement et non pas des séances suivies de plusieurs jours.

Chaque module sera ainsi traité sur une durée permettant aux participants de mettre en pratique un maximum d'éléments au sein de leur entreprise entre deux sessions.

Nous proposons le planning ci-dessous pour les premières sessions, afin de pouvoir anticiper rapidement des inscriptions si notre proposition est retenue par l'AGEFICE.

Sur la base de ce planning, des changements ou des sessions supplémentaires pourront être envisagées. Toute évolution dans l'organisation des séances de formation sera effectuée sous réserve d'information auprès de l'AGEFICE, et d'accord de celle-ci si besoin.

**Module 8 : Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données (2j)**

- 9 Octobre 2019
- 16 Octobre 2019

**Module 9 : Fondamentaux des techniques de vente (4j)**

- 23 Octobre 2019
- 30 Octobre 2019
- 6 Novembre 2019
- 13 Novembre 2019

**Module 10 : Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j)**

- 20 Novembre 2019
- 27 Novembre 2019
- 4 Décembre 2019

## F. La proposition tarifaire :

Les participants peuvent s'inscrire individuellement à chacun des modules de formations proposés.



Tarif par participant : 210€ H.T. par jour de formation – Tous frais inclus

5

Minimum de participants pour ouvrir une session : 3

Maximum de participants par session pour permettre des échanges de qualité : 8

### Les "+" inclus dans ce prix :

- Module de e-learning – [www.leadlearning.fr](http://www.leadlearning.fr) – et supports de formations
  - Accès aux supports complets de la formation consultables et téléchargeables en ligne, avec des compléments dynamiques complémentaires.
  - Accès aux questionnaires d'évaluation en ligne pour chaque module, pour s'entraîner, s'auto-évaluer et continuer de progresser durant 1 an après la fin de la formation. Accès à un compte nominatif pour suivre ses progrès et valider ses compétences à long terme
  - Remise au format papier du "Cahier du Participant", permettant à chacun de suivre et de réaliser les exercices du module de formation.
- Suivi après la formation ou entre les séances :
  - 1 heure de coaching téléphonique offert par module de formation, pour les modules de 2 jours et plus, sous forme de 2 séances de 30 minutes.
  - L'accès (s'ils en sont d'accord individuellement), au réseau des participants à la Mallette du Dirigeant, par sessions, via l'application Ki & Ki, permettant aux participants de se retrouver facilement et d'échanger collectivement sur leurs expériences de mise en pratique de la formation, sur une durée de 1 an – Réseau pour l'ensemble des participants de l'année. Accès durant 1 an.

## G. Le suivi et l'accompagnement des participants

Sont proposés aux participants en complément de leurs formations, comme déjà indiqué ci-dessus :

1. Module de e-learning pour retrouver les supports et découvrir des supports dynamiques complémentaires, accès durant 1 an
2. Modules de e-learning pour l'évaluations des compétences en ligne accessible durant 1 an
3. Coaching téléphonique valable 2 mois après la formation
4. Création d'un réseau d'échanges entre participants avec l'application « Ki&Ki »



## IV. Synthèse de la proposition

Leadwork propose de répondre à 4 modules clefs de la Mallette du Dirigeant. Cette proposition, limitée en nombre de modules, se veut en contrepartie particulièrement pertinente sur ses contenus, son organisation, la dynamique de groupe qu'elle peut créer entre des chefs d'entreprise du département du Cher.

Ainsi, nous permettrons aux chefs d'entreprises qui participeront à ce programme de savoir appréhender la transition numérique dans leur domaine d'activité, de savoir appréhender leur stratégie commerciale, marketing et de communication dans le monde actuel, évoluant vite et en profondeur, tant au travers des aspects technologiques qu'au travers des valeurs sociétales qui bougent de nombreuses lignes et habitudes.

Nous sommes convaincus que ces programmes permettront aux participants d'appréhender le futur de leur entreprise et son évolution avec plus de sérénité. Permettre à l'entreprise de se développer avec sérénité semble une valeur commune de l'AGEFICE et de Leadwork, au travers des actions de formation du dirigeant.