

2018

# BGE BRETAGNE

Catalogue  
de formations et  
accompagnements  
post-création



BGE Bretagne : VOS BESOINS, NOS SOLUTIONS



## Une offre accessible

### Comment financer ma formation en création-reprise d'entreprise ?

Les formations en création-reprise d'entreprise de BGE peuvent être **entièrement ou partiellement pris en charge**. En effet, afin de vous accompagner tout au long de votre vie de créateur et d'entrepreneur, BGE a mis en place des conventions de financement avec de nombreux partenaires tels la Région, les collectivités, Pôle emploi, Agefice, etc.

Il existe plusieurs possibilités pour financer votre formation / accompagnement, en fonction de votre situation, et **nous vous aidons à établir la demande de financement** auprès de votre fonds de formation.



#### JE SUIS DEMANDEUR D'EMPLOI

- La Région
- Pôle emploi
- Mon Compte Personnel de Formation (CPF)

*Nous nous chargeons des modalités*

*Nous vous proposons un devis*



#### JE SUIS SALARIE

- Mon employeur (ou OPCA) peut financer dans le cadre du Plan de formation.
- Mon compte CPF
- Demande de Congé Individuel de Formation (CIF)

*Je sollicite un entretien  
et obtiens une proposition adaptée*



#### JE SUIS CHEF D'ENTREPRISE OU INDEPENDANT

Nos formations peuvent être financées par le fonds de formation auquel vous cotisez :

- l'AGEFICE si vous êtes commerçant, industriel ou prestataire de services
- la Chambre Régionale des Métiers si vous êtes artisan
- le FIF-PL pour les professions libérales
- la Maison des Artistes (MDA) si vous avez une activité artistique

*Contactez-nous  
pour un entretien :  
nous déterminerons quel est votre fonds  
de formation et comment le solliciter*



#### JE SUIS DANS UNE AUTRE SITUATION

- Je règle moi-même sans financement extérieur.
- Je souhaite un entretien pour explorer d'autres pistes de financements possibles.

## Une question ?

Contactez votre BGE :  
contact@bge-morbihan.com  
contact@bge35.com  
contact@bge22.fr  
bgestion@bg-finistere.com

# NOS FORMATIONS THEMATIQUES

Notre programme de formations aborde les problématiques nouvelles d'un dirigeant d'entreprise : il 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 formation.**

## *Durée et coût*

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

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

## *Nous consulter*



## *Programme*

9 formations 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 micro-entrepreneur.  
Collaborateur ou conjoint collaborateur.**

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

## *Méthodes et outils 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 BGE** : cet entretien nous permettra d'adapter notre offre à vos besoins et d'étudier ensemble les différentes solutions de prise en charge financière.

Si l'un ou l'ensemble de ces modules vous intéresse, prenez contact avec votre BGE, afin d'avoir un programme plus détaillé :

contact@bge-morbihan.com  
bgestion@bg-finistere.com

contact@bge22.fr  
contact@bge35.com

# COMPTABILITE ET ANALYSE FINANCIERE

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

De mieux **piloter** votre  
activité ?

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

## Formation 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 formations 2 et 3  
vous offrent les clés de  
la **visibilité** sur le web !



## Formation 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 sa 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.

## Formation 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 vitrine : 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 : rétrospective 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 formations 4 et 5  
vous expliquent com-  
ment mettre en place  
une **stratégie efficace** et  
**gagner des clients** !



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

#### Convaincre ses 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.

## Formation 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, axes 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.

# 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 formations 6, 7 et 8  
vous apprennent à **gérer**  
vos **ressources humaines** !

## Formation 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 bases 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.

## Formation 7 : Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint

### Objectifs

- > Comprendre et maîtriser sa protection sociale et celle de son conjoint,
- > S'interroger à nouveau sur les 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 devez 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 formations 6, 7 et 8**  
vous apprennent à  
**gérer vos ressources**  
**humaines !**



## Formation 8 : Rédiger des contrats en toute assurance

### Objectifs

- > Maîtriser les bases du droit des contrats appliquées 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 ses clients** et  
de la **société** ?

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

## Formation 9 : Rendre son entreprise plus écoresponsable au quotidien

### Objectifs

- > Appréhender les fondamentaux d'une démarche éco-responsable,
- > 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 suivi 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 DIAGNOSTIC 360

*Et si vous preniez le temps de  
faire un bilan complet sur  
vos facteurs clés de succès ?*

## *Public concerné*

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

## *Durée*

Minimum 3 rencontres avec un  
conseiller qui vous est dédié

## *Coût pédagogique*

240 à 650 euros TTC / pers.  
Eligible au CPF : Code 203  
*Nous contacter pour financements.*

**Je pilote  
mon entreprise !**

## *Objectifs*

- Analyser ses forces - faiblesses, difficultés - réussites
- Faire un point sur mes compétences entrepreneuriales
- Définir une direction et un plan d'action à suivre.

## *Programme*

### **Accompagnement Individuel**

*En binôme avec votre conseiller formateur*

#### **> Bilan de la situation entrepreneuriale**

Diagnostic de l'entreprise (santé financière, communication, stratégie, marché ...),  
Analyse de votre ressenti d'entrepreneur

#### **> Définition du plan d'action**

Formalisation d'un calendrier et d'une feuille de route :  
Quelles actions clés pour votre succès ?

#### **> Evaluation à 3 mois**

## *Méthodes et outils pédagogiques*

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



Un audit individualisé ●

Un plan d'action  
co-construit avec votre conseiller ●

## *Comment participer ?*

Si vous souhaitez plus d'informations ou prendre un rendez-vous avec la BGE de  
votre territoire pour un «**diagnostic**», contactez:

contact@bge-morbihan.com  
bgestion@bg-finistere.com

contact@bge22.fr  
contact@bge35.com



**On ne naît pas entrepreneur : on le devient.**

# CATALOGUE 2018



<http://bretagne.bge.asso.fr>

BGE Finistère  
280 Rue Ernest  
Hemingway  
29200 BREST

Tél. : 02 98 46 24 14

BGE Ille et Vilaine  
3 rue d'Espagne,  
35 200 RENNES

Tél. : 02 99 86 07 47

BGE Côtes d'Armor  
10 rue du 48ème  
Régiment d'Infanterie  
22 200 GUINGAMP

Tél. : 02 96 21 17 75

BGE Morbihan  
1 Place Albert Einstein  
56038 VANNES

Tél. : 02 97 21 25 25