

Ce programme permet à la Direction de l'entreprise de piloter sa trésorerie et ses indicateurs financiers avec des outils et méthodes adaptés à sa situation.

Objectif

- Appréhender et appliquer les mécanismes financiers fondamentaux
- Calculer et interpréter les principaux ratios et Solde Intermédiaire de Gestion
- Piloter son plan de trésorerie en anticipant les risques éventuels

Avantages pour l'entreprise

- Maîtriser sa rentabilité
- Prévenir les risques et impayés
- Gérer sa trésorerie avec des outils conçus sur-mesure

Personnes concernées

- Dirigeant(e) d'entreprise, associé(e)

Prérequis

- Pas de prérequis

Contenu de la séquence

Séance 1 en individuel :

Identification des acquis/compétences et adaptation du contenu et du parcours aux besoins et aux pratiques de gestion financière actuelles

Séance 2 en collectif :

Présentation des fondamentaux et mise en œuvre opérationnelle

1. Comprendre les documents comptables et leur analyse (Bilan et Compte de résultat, Notion de BFR et FR)
2. Optimiser la rentabilité économique et financière de votre entreprise (Calcul et interprétation des Soldes Intermédiaire de Gestion, SIG)
3. Elaborer vos d'outil et tableau de Bord de gestion à partir de vos bilan et Compte de Résultat
 - Les principaux ratios et interprétations
 - Construire son plan de trésorerie
 - Mise en place de tableau de bord

Séances de suivi en individuel et en collectif :

Mise en œuvre opérationnelle des acquis en situation de travail et échange de pratiques.

1. Suivi dans la mise en œuvre et l'adaptation de vos outils de gestion (tableau de bord, SIG et Plan de trésorerie) et aide au pilotage des principaux indicateurs.
2. Suivi en présentiel privilégié (en distanciel en cas de contrainte)

Modalités de la séquence

Préalable	Répondre au questionnaire d'identification des acquis et des besoins individuels (positionnement) Regarder le Webinaire pour comprendre les fondamentaux : « Comment gérer ma trésorerie et adopter les bons réflexes de gestion »
Nombre de participants	3 à 10 personnes par séquence
Intervenant	Marjorie BOURSE - Conseiller en Entreprise à la CCI Nice Côte d'azur
Méthode et outils pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Méthodes active et expérientielle • Mise en situation, cas pratiques et en situation de travail • Echanges de pratiques et partage d'expériences • Apport de méthodes, remise d'un support et d'outils pour l'action
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire d'évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie • Quizz et cas pratique • Exercices • Analyse des productions en situation de travail
Durée et dates	<ul style="list-style-type: none"> • Séance 1 : 1h00 - date à définir avec l'entreprise • Séance 2 : 7h00 (soit 1 jour) - date (voir le calendrier) Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00 • Séance 3 et plus (suivant la formule) : Individuelles : 1h30 par séance dates à définir avec l'entreprise Collectives : 3h30 dates à définir avec les entreprises
Lieux et accessibilité	<ul style="list-style-type: none"> • Séances collectives en présentiel : CCI Nice Côte d'Azur • Séances individuelles et distancielles : dans l'entreprise ou à la CCI Nice Côte d'Azur <p>Les sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et/ou un accueil personnalisé des PMR est possible.</p>
Tarif	Coût total de l'action : 800€HT soit 960€ TTC Tarif dégressif en cas d'inscription à d'autres séquences au choix. Se rapprocher de son OPCO ou FAF pour une éventuelle prise en charge avant inscription. La TVA appliquée sera celle en vigueur lors de la facturation
Numéro d'agrément formation	9306P001706

Renseignements & inscriptions
Marjorie BOURSE - Conseiller en Entreprises
Tél. : 04 92 29 43 09 Mob. : 06 87 77 34 09
marjorie.bourse@cote-azur.cci.fr



Ce programme, modulable dans son contenu et sa durée, vise à aider la Direction de l'entreprise à déterminer son besoin de financement, préparer le projet et pouvoir le défendre auprès d'un financeur. Et ce, par l'acquisition de compétences, de connaissance des dispositifs de financement et d'outils mis en œuvre durant le programme.

Objectif

- Structurer sa démarche et son projet de développement en adéquation avec les enjeux de l'entreprise et les attentes des financeurs
- Appréhender les axes et leviers à mettre en œuvre pour préparer et défendre le projet
- Appliquer ces méthodes sur un projet de développement déterminant pour votre entreprise à présenter à un financeur

Avantages pour l'entreprise

- Accélérer et sécuriser la phase de recherche de financement dans une période critique
- Bénéficier du partage d'expérience, des bonnes pratiques fonctionnelles
- Gagner du temps et augmenter les chances de réussite
- Etre guidé dans la mise en œuvre de sa demande de financement

Personnes concernées

- Dirigeant(e) d'entreprise, associé(e)

Prérequis

- Justifier d'un an d'existence minimum
- Avoir un projet de développement ou être en phase d'étude d'un nouveau projet/investissement
- Besoins identifiés (projet existant ayant dépassé le stade de la simple idée)

Contenu de la séquence

Séance 1 en individuel :

Identification et adaptation de la séquence aux acquis/compétences, besoins de la personne et axes de financement potentiels.

Séance 2 en collectif :

Présentation des fondamentaux et mise en œuvre opérationnelle

1. Repérez les projets finançables et structurez un projet
2. Préparez-vous à défendre votre projet devant un financeur

Séances de suivi en individuel et en collectif :

Mise en œuvre opérationnelle des acquis en situation de travail et échange de pratiques.

1. Aide au transfert des acquis en situation de travail et à l'intégration des outils et méthodes.
2. Aide au montage d'un projet et choix du financeur.

Modalités de la séquence

Préalable	Entretien et questionnaire d'identification des acquis et des besoins individuels (positionnement) Accès au webinaire : « Financer mes projets de croissance en période de relance »
Nombre de participants	3 à 10 personnes par séquence
Intervenant	Valeria MAZZUCATO - Conseiller entreprise en Financement CCI Nice Côte d'Azur
Méthode et outils pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Méthodes active et expérientielle • Mise en situation, cas pratiques et en situation de travail • Echanges de pratiques et partage d'expériences • Apport de méthodes, remise d'un support et d'outils pour l'action
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire d'évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie • Quizz et cas pratique • Exercices • Analyse des productions en situation de travail
Durée et dates	<ul style="list-style-type: none"> • Séance 1 : 1h00 - date à définir avec l'entreprise • Séance 2 : 7h00 (soit 1 jour) - date (voir le calendrier) Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00 • Séance 3 et plus (suivant la formule) : Individuelles : 1h30 par séance dates à définir avec l'entreprise Collectives : 3h30 dates à définir avec les entreprises
Lieux et accessibilité	<ul style="list-style-type: none"> • Séances collectives en présentiel : CCI Nice Côte d'Azur • Séances individuelles et distancielles : dans l'entreprise ou à la CCI Nice Côte d'Azur <p>Les sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et/ou un accueil personnalisé des PMR est possible.</p>
Tarif	Coût total de l'action : 800€HT soit 960€ TTC Tarif dégressif en cas d'inscription à d'autres séquences au choix. Se rapprocher de son OPCO ou FAF pour une éventuelle prise en charge avant inscription. La TVA appliquée sera celle en vigueur lors de la facturation
Numéro d'agrément formation	9306P001706

Renseignements & inscriptions
Valeria MAZZUCATO - Conseiller Entreprises
Tél. : 04 93 13 73 08 - Mob. : 06 26 36 18 34
Valeria.MAZZUCATO@cote-azur.cci.fr



La crise actuelle liée au Covid-19, ses répercussions et les profonds changements de ces dernières années exigent une réflexion constante des dirigeants sur leurs activités. En réponse, ce programme permet à l'entreprise de mener une analyse de son modèle économique et de ses axes d'évolution afin de savoir comment améliorer sa performance et se différencier de la concurrence. Il vise l'acquisition d'outils, méthodes et compétences pour emporter la préférence des clients.

Objectif

- Construire et faire évoluer son modèle économique en fonction des attentes clients
- Construire et promouvoir sa proposition de valeur auprès de son marché
- Agir sur les éléments de l'offre pour s'adapter aux clients et se démarquer des concurrents

Avantages pour l'entreprise

- Définir un positionnement adapté aux nouvelles attentes du marché
- Optimiser sa relation client et ses partenariats
- Adapter ses pratiques aux nouvelles attentes client

Personnes concernées

- Dirigeant(e) d'entreprise, associé(e), et collaborateur(rice)

Prérequis

- Pas de prérequis

Contenu de la séquence

Séance 1 en individuel :

Identification des acquis/compétences en analyse stratégique et adaptation de la séquence aux besoins du participant.

Séance 2 en collectif :

Présentation des fondamentaux et mise en œuvre opérationnelle

1. Présentation des modèles économiques et évolutions souhaitées
2. Brainstorming et définition du nouveau positionnement des entreprises (Pitch)
3. Constitution du plan d'actions

Séances de suivi en individuel et en collectif :

Mise en œuvre opérationnelle des acquis en situation de travail et échange de pratiques.

1. Aide au suivi du plan d'actions
2. Aide à la mise en œuvre des axes d'amélioration souhaités.

Modalités de la séquence

Préalable	Visionnage du webinar « Réinventer son business model dans le contexte économique actuel ? » Entretien et questionnaire d'évaluation acquis et des besoins individuels (positionnement)
Nombre de participants	3 à 10 personnes par séquence
Intervenant	Pascal HEBERT – Conseiller entreprise en stratégie CCI Nice Côte d'Azur
Méthode et outils pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Méthodes active et expérientielle • Séance de créativité • Brainstorming, world café • Apport de méthodes, remise d'un support et d'outils pour l'action
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire d'évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie • Analyse de la mise en œuvre opérationnelle et premiers résultats
Durée et dates	<ul style="list-style-type: none"> • Séance 1 : 1h00 - date à définir avec l'entreprise • Séance 2 : 7h00 (soit 1 jour) - date (voir le calendrier) Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00 • Séance 3 et plus (suivant la formule) : Individuelles : 1h30 par séance dates à définir avec l'entreprise Collectives : 3h30 dates à définir avec les entreprises
Lieux et accessibilité	<ul style="list-style-type: none"> • Séances collectives en présentiel : CCI Nice Côte d'Azur • Séances individuelles et distancielles : dans l'entreprise ou à la CCI Nice Côte d'Azur Les sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et/ou un accueil personnalisé des PMR est possible.
Tarif	Coût total de l'action : 800€HT soit 960€ TTC Tarif dégressif en cas d'inscription à d'autres séquences au choix. Se rapprocher de son OPCO ou FAF pour une éventuelle prise en charge avant inscription. La TVA appliquée sera celle en vigueur lors de la facturation
Numéro d'agrément formation	9306P001706

Renseignements & inscriptions
Pascal HEBERT - Conseiller Entreprises
 Tél. : 04 92 29 43 02 - Mob. : 06 75 11 08 32
 Pascal.hebert@cote-azur.cci.fr



Ce dispositif vise à aider la Direction de l'entreprise à faire redécoller l'activité commerciale et le chiffre d'affaires par une prospection commerciale efficace et ciblée. Le dispositif (planning, contenu, méthodes, outils) s'adapte aux acquis, priorités et pratiques de la personne en situation de travail.

Objectif

- Déterminer les cibles prioritaires à prospecter en fonction des objectifs commerciaux
- Appréhender les leviers de prospection et de développement du chiffre d'affaires
- Construire et piloter son plan de prospection pour maintenir et développer l'activité

Avantages pour l'entreprise

- Gain de temps et d'efficacité dans sa prospection commerciale pour atteindre les objectifs commerciaux (chiffre d'affaires, ventes, marge...)
- Conquête commerciale pour étoffer le portefeuille clients

Personnes concernées

- Chef(fe) d'entreprise, associé(e), conjoint collaborateur et collaborateur assurant une mission commerciale

Prérequis

- Pas de prérequis

Contenu de la séquence

Séance 1 en individuel :

Identification des acquis/compétences en prospection commerciale et adaptation de la séquence aux besoins du participant.

Séance 2 en collectif :

Présentation des fondamentaux et mise en œuvre opérationnelle

1. Identifiez les leviers de prospection et d'accroissement de votre Chiffre d'affaires ;
2. Etablissez votre plan de prospection.

Séances de suivi en individuel et en collectif :

Mise en œuvre opérationnelle des acquis en situation de travail et échange de pratiques.

1. Ciblez et déterminez vos priorités commerciales (cibles, canaux, moyens) ;
2. Pilotez votre plan de prospection avec efficacité.

Modalités de la séquence

Préalable	Entretien et questionnaire d'identification des acquis et des besoins individuels (positionnement) Accès au webinar : « Adapter sa stratégie commerciale pour relancer son activité »
Nombre de participants	3 à 10 personnes par séquence
Intervenant	Sofia OUESLATI - Conseiller entreprise en Développement commercial CCI Nice Côte d'Azur
Méthode et outils pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Méthodes active et expérientielle • Mise en situation, cas pratiques et en situation de travail • Echanges de pratiques et partage d'expériences • Apport de méthodes, remise d'un support et d'outils pour l'action
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire d'évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie • Quizz • Exercices et mise en situation • Analyse des productions en situation de travail
Durée et dates	<ul style="list-style-type: none"> • Séance 1 : 1h00 - date à définir avec l'entreprise • Séance 2 : 7h00 (soit 1 jour) - date (voir le calendrier) Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00 • Séance 3 et plus (suivant la formule) : Individuelles : 1h30 par séance dates à définir avec l'entreprise Collectives : 3h30 dates à définir avec les entreprises
Lieux et accessibilité	<ul style="list-style-type: none"> • Séances collectives en présentiel : CCI Nice Côte d'Azur • Séances individuelles et distancielles : dans l'entreprise ou à la CCI Nice Côte d'Azur Les sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et/ou un accueil personnalisé des PMR est possible.
Tarif	Coût total de l'action : 800€HT soit 960€ TTC Tarif dégressif en cas d'inscription à d'autres séquences au choix. Se rapprocher de son OPCO ou FAF pour une éventuelle prise en charge avant inscription. La TVA appliquée sera celle en vigueur lors de la facturation
Numéro d'agrément formation	9306P001706

Renseignements & inscriptions
Sofia OUESLATI - Conseiller Entreprises
Tél. : 04 93 13 74 48 - Mob. : 06 73 58 38 24
sofia.oueslati@cote-azur.cci.fr



Ce programme permet de déployer dans l'entreprise votre propre dispositif de veille pour détecter opportunités et menaces provenant de la concurrence, la réglementation, du marché, des technologies... Vous saurez identifier et anticiper les changements, en diminuant les incertitudes économiques ... pour consolider vos avantages concurrentiels.

Objectif

- Organiser et mettre en place une veille stratégique plus efficace
- Etre capable d'analyser et traiter les données clés de votre environnement
- Paramétrer et utiliser des outils de veille gratuits et automatisés

Avantages pour l'entreprise

- Réduire votre temps de veille (1h à 2h/semaine) et votre temps de décision
- Améliorer la quantité et la qualité de l'information recueillie
- Améliorer l'implication transversale de vos collaborateurs...
- Diminuer les coûts de la veille tout en mettant en œuvre un dispositif adapté à l'entreprise.

Personnes concernées

- Les personnes souhaitant intégrer un dispositif de veille professionnelle dans l'entreprise : dirigeants, cadres dirigeants, équipes techniques, commerciales, administratives

Prérequis

- Maîtriser les logiciels de bureautique et les moteurs de recherche

Contenu de la séquence

Séance 1 en individuel :

Identification des acquis/compétences en veille et adaptation de la séquence aux besoins du participant.

Séance 2 en collectif :

Présentation des fondamentaux et mise en œuvre opérationnelle

- Appréhender le cycle de veille
- Définir la stratégie de veille de l'entreprise
- Etablir la toile de veille appliquée au cas de l'entreprise :
identification de toutes les sources possibles
- Aptes à diffuser de l'information pertinente pour l'entreprise
- Evaluer et sélectionner les outils de veille (gratuits) adaptés aux besoins de l'entreprise
- Paramétrer l'outil de veille sélectionné.

Séances de suivi en individuel et en collectif :

Mise en œuvre opérationnelle des acquis en situation de travail et échange de pratiques.

- Aide au déploiement du dispositif de veille
- Aide au pilotage et à l'exploitation de la veille

Modalités de la séquence

Préalable	<p>Identifier le veilleur de l'entreprise</p> <p>Accédez à des Webinaires pour comprendre les fondamentaux : Webinar : La veille, un outil stratégique pour votre reprise d'activité</p> <p>Témoignage entreprise : https://www.cote-azur.cci.fr/solutions/surveiller-marche/</p> <p>Entretien et questionnaire d'identification des acquis et des besoins individuels (positionnement)</p>
Nombre de participants	Limité à 10 personnes par séquence
Intervenant	<p>Marjorie BILLAUD - Responsable en Intelligence économique CCI Nice Côte d'Azur</p> <p>Khalida RAHMANI - Chargée de veille stratégique CCI Nice Côte d'Azur</p>
Méthode et outils pédagogiques	Des apports méthodologiques avec mises en situation réelle et des échanges d'expériences ; la remise d'un support de cours et d'outils gratuits pour aider à la mise en place du dispositif de veille
Modalités d'évaluation	• Evaluation formative tout au long de la session
Durée et dates	<ul style="list-style-type: none"> • Séance 1 : 1h00 - date à définir avec l'entreprise • Séance 2 : 7h00 (soit 1 jour) - date (voir le calendrier) Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00 • Séance 3 et plus (suivant la formule) : Individuelles : 1h30 par séance dates à définir avec l'entreprise Collectives : 3h30 dates à définir avec les entreprises
Lieux et accessibilité	<ul style="list-style-type: none"> • Séances collectives en présentiel : CCI Nice Côte d'Azur • Séances individuelles et distancielles : dans l'entreprise ou à la CCI Nice Côte d'Azur Les sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et/ou un accueil personnalisé des PMR est possible.
Tarif	<p>Coût total de l'action : 800€HT soit 960€ TTC</p> <p>Tarif dégressif en cas d'inscription à d'autres séquences au choix.</p> <p>Se rapprocher de son OPCO ou FAF pour une éventuelle prise en charge avant inscription.</p> <p>La TVA appliquée sera celle en vigueur lors de la facturation</p>
Numéro d'agrément formation	9306P001706

Renseignements & inscriptions
Marjorie BILLAUD - Responsable en Intelligence Economique
Tél. : 04 93 13 75 08 - Mob. : 06 75 59 95 29
marjorie.billaud@cote-azur.cci.fr



Ce programme personnalisé vise à aider la Direction de l'entreprise à déterminer ses enjeux RH face aux changements subis ou voulus (crise sanitaire, évolution des modes de travail...) et à améliorer les conditions de travail pour renforcer l'engagement et la performance de son entreprise.

Objectif

- Appréhender les étapes et moyens d'un recrutement réussi
- Repérer les facteurs de motivation, satisfaction, implication au travail
- Actionner les leviers de recrutement et/ou d'engagement et de performance RH

Avantages pour l'entreprise

- Sécuriser son recrutement et développer son sourcing
- Renforcer l'engagement et la fidélité de ses salariés voire l'attractivité de son entreprise
- Réduire les coûts relatifs à un échec de recrutement, une baisse de motivation, de performance...

Personnes concernées

- Chef(fe) d'entreprise, associé(e), conjoint collaborateur et collaborateur assurant une mission managériale ou RH

Prérequis

- Pas de prérequis

Contenu de la séquence

Séance 1 en individuel :

Identification des acquis/compétences RH et adaptation du contenu et du parcours aux besoins et aux pratiques RH du participant.

Séance 2 en collectif :

Présentation des fondamentaux et mise en œuvre opérationnelle.

1. Repérez les leviers de recrutement, rétention et motivation au travail.
2. Agir sur un ou plusieurs leviers pour recruter et/ou améliorer l'engagement.

Séances de suivi en individuel et en collectif :

Mise en œuvre opérationnelle des acquis en situation de travail et échange de pratiques.

1. Aide au recrutement et mise en œuvre des leviers d'engagement et de motivation au travail.
2. Aide au développement RH sur les enjeux prioritaires.

Modalités de la séquence

Préalable	Entretien et questionnaire d'identification des acquis et des besoins individuels (positionnement)
Nombre de participants	3 à 10 personnes par séquence
Intervenant	Sofia OUESLATI - Conseiller entreprise CCI Nice Côte d'Azur
Méthode et outils pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Méthodes active et expérientielle • Mise en situation, cas pratiques et en situation de travail • Échanges de pratiques et partage d'expériences • Apport de méthodes, remise d'un support et d'outils pour l'action
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire d'évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie • Quizz • Exercices et cas pratiques • Analyse des productions en situation de travail
Durée et dates	<ul style="list-style-type: none"> • Séance 1 : 1h00 - date à définir avec l'entreprise • Séance 2 : 7h00 (soit 1 jour) - date (voir le calendrier) Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00 • Séance 3 et plus (suivant la formule) : Individuelles : 1h30 par séance dates à définir avec l'entreprise Collectives : 3h30 dates à définir avec les entreprises
Lieux et accessibilité	<ul style="list-style-type: none"> • Séances collectives en présentiel : CCI Nice Côte d'Azur • Séances individuelles et distancielles : dans l'entreprise ou à la CCI Nice Côte d'Azur <p>Les sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et/ou un accueil personnalisé des PMR est possible.</p>
Tarif	<p>Coût total de l'action : 800€HT soit 960€ TTC</p> <p><i>Tarif dégressif en cas d'inscription à d'autres séquences au choix.</i></p> <p><i>Se rapprocher de son OPCO ou FAF pour une éventuelle prise en charge avant inscription.</i></p> <p><i>La TVA appliquée sera celle en vigueur lors de la facturation</i></p>
Numéro d'agrément formation	9306P001706

Renseignements & inscriptions
Sofia OUESLATI - Conseiller Entreprises
Tél. : 04 93 13 74 48 - Mob. : 06 73 58 38 24
sofia.oueslati@cote-azur.cci.fr

