



AltiCio

Donnez de la hauteur à votre **entreprise !**

MODULES DE FORMATION

Contact

Sophie **MELIANDE**

s-meliande@pau.cci.fr - 06 49 08 89 90

Chambre de Commerce et d'Industrie Pau Béarn
21 rue Louis Barthou BP 128 – 64001 Pau Cedex



CCI PAU BÉARN

Stratégie d'entreprise

Quelle stratégie adopter pour mon entreprise ? | Les objectifs à fixer

Droit et Obligations

Dispositifs d'aides de la DDETS | L'Urssaf et les obligations sociales du chef d'entreprise.

La fonction de chef d'entreprise

Comment prioriser, gérer les urgences, déléguer

Stratégie & Développement Commercial

✓ **Ecriture de la stratégie commerciale globale**

Possibilité de faire un atelier plus complet sur chacun des piliers :

Travailler son positionnement | Comment créer/segmenter/utiliser/piloter son fichier client | Ecrire son marketing mix et gagner des clients | Elaborer un plan de prospection/fidélisation/reconquête/partenariat | Créer son pitch et savoir s'adapter aux profils clients | Ecrire la méthode de vente | Travail sur le parcours prospect/client

✓ **Travailler la méthode de vente**

Les 7 étapes de la vente (de la prise de RDV à la prise de congés) | Comment faire une bonne découverte client | Réaliser une bonne argumentation | Prospecter

✓ **Recruter des commerciaux**

Fiche de poste | Grille d'entretien | Quelles questions/pièges...

✓ **Mettre en place un système de rémunération**

✓ **Réaliser un onboarding commercial**

Intégration et formation des nouveaux commerciaux dans l'équipe et l'entreprise

Stratégie de communication

✓ **Méthodologie et objectifs stratégiques**

Cycle du plan de communication | Objectifs de communication

✓ **Focus sur la cible client et le message**

Segmentation clients et travail sur les personas | Proposition de valeur et positionnement

✓ **Choisir ses outils et Évaluer son plan**

Panorama des outils de communication (print, digitaux, en magasin) | Synthèse et évaluation

Commerçants, boostez vos ventes grâce au merchandising et à l'expérience client

L'art de mettre en scène vos produits pour mieux vendre | Le parcours client |

L'expérience client | La fidélisation dans le point de vente

Gestion & Finances

- Connaître les fondamentaux de l'analyse financière de mon entreprise
- **Optimisation sociale** : comprendre les mécanismes pour optimiser la fiscalité de l'entreprise et les charges sociales.

Management & Ressources Humaines

Booster la performance de ses équipes | Identifier les talents | Gérer les conflits

✓ Leadership et management d'équipe

Boostez la motivation de vos équipes : comprendre les rouages de la motivation, créer un environnement propice à l'énergie positive et à la performance | Les stratégies pratiques pour une motivation durable et anti-épuisement | Les aspects neuroscientifiques sur la production de l'énergie

✓ Gestion des conflits :

Outils de gestion des conflits sur des cas concrets | Comment ne pas rentrer en conflit | Comment sortir rapidement du conflit et que faire après un conflit (rétablir la confiance de l'équipe etc.)

✓ Prise de parole en public

✓ Savoir pitcher

✓ Gagner en confiance pour développer son activité

✓ Quitter les pensées qui nous limitent

✓ Gérer notre stress pour prendre de la hauteur et gagner en énergie

✓ Marque employeur : Recruter et fidéliser ses salariés | Valoriser son entreprise | Être attractif

Cybersécurité et RGPD

- Cybersécurité : Qu'est-ce qu'une cyberattaque ? (Phishing, rançongiciel, vol de données, etc.), coûts financiers, perte de réputation, interruption d'activité, sensibilisation aux risques, mesures de prévention et de protection des données, comprendre les menaces.
- CNIL / RGPD : Comprendre les bases de la protection des données personnelles et ses implications pour les entrepreneurs, assurer la conformité de votre entreprise.

Environnement & Responsabilité Sociétale des Entreprises

RSE : Comment mettre en place ces actions et les communiquer en interne et en externe

Thématiques au choix : 1 thématique = 1 module de 4h

- La **QVCT** et la marque employeur (ou la fidélisation des salariés)
La santé et sécurité au travail : du document unique à la qualité de vie au travail.
- **L'ancrage territorial**, un enjeu d'attractivité (& le mécénat) & Communication responsable
- **Inspir'action**, un atelier de découverte de l'écoconception
- Pourquoi et comment **évoluer vers un modèle d'entreprise plus responsable** (le business model responsable) & le valoriser (communication responsable)
- **Les achats responsables**, levier d'action de la RSE.

Numérique

✓ **Comment augmenter la visibilité de mon entreprise**

✓ **Référencement / Visibilité :**

Fonctionnement des moteurs de recherche et l'algorithme de Google | Identifiez ce que vos clients tapent pour vous trouver et optimisez la visibilité de votre entreprise.

✓ **A vos marques, prêts, promptez !** Comprendre l'ingénierie du prompt

- Echauffement, comprendre le moteur : ce que sait faire l'IA et les outils adaptés au quotidien d'une entreprise
- Technique de course : apprendre la technique du prompt, exercices pratiques
- Sprint : applications et travail sur votre propre bibliothèque de prompts
- Ligne d'arrivée : focus sur l'éthique et les bonnes pratiques.

✓ **Objectif Sérénité : libérez-vous des tâches chronophages grâce aux agents IA**

Apprendre à créer des assistants IA personnalisés

- Identifiez vos « voleurs de temps » : cartographie des tâches répétitives et chronophages.
- Passez de l'utilisation de l'IAg comme moteur de recherche à celui d'assistant exécutif.
- Bâissez votre assistant sur mesure : concevoir un assistant personnalisé pour une situation professionnelle récurrente (type GPT ou autre), comprendre la logique de création.
- Gardez une utilisation responsable et éthique : harmonie entre performance, sécurité et responsabilité.

Transmission et cession d'entreprise

- Anticiper et préparer les étapes clés, valoriser votre entreprise : l'importance de la planification à long terme.
- Les enjeux de la transmission : Financiers, humains et stratégiques.