

## NOUVEAU PROGRAMME DE FORMATION ALTICCIO

### PROPOSITIONS DE MODULES DE FORMATION

- **Stratégie d'entreprise**
  - Quelle stratégie adopter pour mon entreprise ? quels sont les objectifs à fixer
- **Droit et Obligations**
  - Les dispositifs d'aides de la DDETS pour les entreprises et L'Urssaf et les obligations sociales du chef d'entreprise.
- **Marque employeur**
  - Comment recruter et fidéliser ses salariés ? Comment valoriser son entreprise, être attractif ?
- **La fonction de chef d'entreprise**
  - Comment prioriser, gérer les urgences, déléguer ?
- **Stratégie & Développement Commercial**
  - **Atelier sur l'écriture de la stratégie commerciale globale**
  - **On peut faire un atelier beaucoup plus complet sur chacun des piliers**
    - Travailler son positionnement
    - Comment créer/segmenter/utiliser/piloter son fichier client
    - Ecrire son marketing mix (4 moyens d'actions pour gagner des clients : le produit, le prix, la distribution, la communication)
    - Elaborer un plan de prospection/fidélisation/reconquête/partenariat
    - Créer son pitch et savoir s'adapter aux profils clients
    - Ecrire la méthode de vente
    - Travailler 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
    - Comment réaliser une bonne argumentation
    - Comment prospecter
  - **Comment recruter des commerciaux**
    - Fiche de poste
    - Grille d'entretien
    - Quelles questions/pièges/...
  - **Comment mettre en place un système de rémunération**

- **Comment réaliser un onboarding commercial** (intégration et formation des nouveaux commerciaux dans leur équipe et l'entreprise)
- 

- **La Stratégie de Communication**

*Partie 1 + 2 + 3 = 1 module de 4h00*

**Partie 1 : La Méthodologie et les Objectifs Stratégiques (50 min)**

- Le Cycle du Plan de Communication
- Les objectifs de communication

**Partie 2 : Focus sur la Cible Client et le Message (1h10)**

- Segmentation clients et travail sur les personas
- La Proposition de Valeur et le positionnement

**Partie 3 : Choisir ses Outils et Évaluer son Plan (1h00)**

- Le Panorama des Outils de Communication : print, digitaux et en magasin
  - Synthèse et Évaluation
- 

- **Commerçants, Boostez vos ventes grâce au merchandising et à l'expérience client** : (= 1 module de 4h00)

**Partie 1** : L'Art de Mettre en Scène vos produits pour mieux vendre

**Partie 2** : Le "parcours client"

**Partie 3** : L'expérience client

**Partie 4** : 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**

- Comment booster la performance de ses équipes ? comment identifier les talents ?  
Comment 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** : Les 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** : Comment recruter et fidéliser ses salariés ? comment valoriser son entreprise, être attractif ?
- 

- **Cybersécurité**

- **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 & RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)**

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

*(ci-dessous des thématiques au choix : 1 point = 1 module de 4h00)*

- La **QVCT** et la marque employeur (ou la fidélisation des salariés) & La santé et sécurité au travail et la QVCT : 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 : 2h30 de jeu & com responsable.
  - Pourquoi et comment évoluer vers un modèle d'entreprise plus responsable (le business model responsable) & le valoriser (com responsable).
  - **Les achats responsables**, levier d'action de la RSE.
- 

## • Numérique

- Comment augmenter la visibilité de mon entreprise ?
  - **Référencement / Visibilité** : Comment fonctionnent les moteurs de recherche et l'algorithme de Google ? Identifier ce que vos clients tapent pour vous trouver, boostez et optimisez la visibilité de votre entreprise.
  - **A vos marques, prêts, promptez ! Comprendre l'ingénierie du prompt**  
Au programme :
    - échauffement, comprendre le moteur : ce que sait faire l'IA et les outils adaptés au quotidien d'une entreprise
    - apprendre la technique de course : la technique du prompt, exercices pratiques
    - le sprint : applications et travail sur votre propre bibliothèque de prompts
    - la 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*  
Au programme :
    - 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 : garder l'harmonie entre performance, sécurité et responsabilité.
- 

## • Transmission

- **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.
-