

CATALOGUE DE FORMATIONS

Dirigeants et futurs dirigeants de TPE/PME, cadres et auto-entrepreneurs



EUROLACQ ENTREPRISES accompagne votre réussite !

Nos sites de formation

Artix / Arthez-de-Béarn / Biron-Orthez / Monein / Mourenx / Oloron-Sainte-Marie / Thèze

SOMMAIRE

EUROLACQ ENTREPRISES EN QUELQUES MOTS	04
♦ 20 ans d'expérience au service des créateurs et des jeunes entreprises.....	04
♦ Acteur de la formation professionnelle depuis 5 ans	04
♦ Nos sites de formation	04

POURQUOI CHOISIR EUROLACQ ENTREPRISES ?	04
• Une offre complète de formations au cœur des Pyrénées-Atlantiques	04
• Des formations modulables et adaptées aux besoins des chefs d'entreprise et des cadres	04
• Une équipe pédagogique dynamique	04
• Déroutement des formations.....	05

FORMATIONS

ACTION COMMERCIALE	06
---------------------------------	----

ELABORER, CONDUIRE ET SUIVRE SON PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES (2 jours)	06
▪ Module 1 - Identifier et qualifier la clientèle cible et son potentiel (1/2 journée)	06
▪ Module 2 - Choisir les outils commerciaux adaptés (1 jour)	06
▪ Module 3 - Elaborer des indicateurs de mesure de l'efficacité des actions commerciales (1/2 journée)	06

ALLER A LA RENCONTRE DU CLIENT (1 jour)	06
--	----

MAITRISER LES PRINCIPES ET LES METHODES ESSENTIELS DE LA NEGOCIATION ET DE LA VENTE (1 jour)	07
---	----

COMMUNICATION	07
----------------------------	----

DÉFINIR UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET BÂTIR SON PLAN DE COMMUNICATION (1,5 jours)	07
▪ Module 1 - Définir sa stratégie de communication (1/2 journée)	07
▪ Module 2 - Elaborer son plan de communication (1 jour)	07

COMPTABILITE - GESTION - FINANCE	07
---	----

LA COMPTABILITE POUR LES NON COMPTABLES (3 jours)	07
▪ Module 1 - Découvrir le bilan, le compte de résultat et l'organisation comptable (1 jour)	07
▪ Module 2 - Savoir analyser la rentabilité de son entreprise (1 jour)	08
▪ Module 3 - Comprendre et calculer le coût de revient et le point mort de son ou de ses activités (1 jour)	08

FINANCER SES BESOINS EN INVESTISSEMENTS ET SES CHARGES DE FONCTIONNEMENT : LES DIFFERENTS DISPOSITIFS INSTITUTIONNELS ET LOCAUX EXISTANTS (1/2 journée)	08
--	----

GERER SA TRESORERIE (2,5 jours)	08
▪ Module 1 - Construire des tableaux de bord pertinents pour suivre sa trésorerie (1 jour)	08
▪ Module 2 - Optimiser la gestion de sa trésorerie (1 jour)	08
▪ Module 3 - Prendre en main le recouvrement de ses créances clients (1/2 journée)	09

OPTIMISER LA FISCALITE DE SON ENTREPRISE (2 jours)	09
▪ Module 1 - La TVA (1 jour)	09
▪ Module 2 - Imposition du résultat – charges sociales TNS (1 jour)	09

SOMMAIRE (suite)

STRATEGIE D'ENTREPRISE	09
DIRIGEANT ET STRATEGIE (1 jour)	09
▪ Module 1 - Le diagnostic stratégique de mon entreprise (1/2 journée)	09
▪ Module 2 - Décisions stratégiques et plans d'actions (1/2 journée)	09
MANAGEMENT D'ENTREPRISE	10
DIRIGEANT ET MANAGEMENT (5 jours)	10
▪ Module 1 - Identifier son style de management et mesurer son efficacité (1 jour)	10
▪ Module 2 - La gestion des conflits (1 jour)	10
▪ Module 3 - Mesurer la performance et le rendement de son équipe et mettre en œuvre un plan de mise en performance de son équipe (1 jour)	10
▪ Module 4 - Déléguer : à qui, quoi, comment ? (1 jour)	11
▪ Module 5 - Savoir motiver et renforcer la cohésion de son équipe (1 jour)	11
COMMENT FINANCER SA FORMATION ?	11
▶ VOUS ETES DIRIGEANT	11
▪ Les Fonds d'Assurance Formation (FAF)	11
▪ Le crédit d'impôt formation	12
▶ VOUS ÊTES SALARIÉ	12
▪ Prise en charge de la formation par les OPCA	12
MODALITES D'INSCRIPTION	12
DATES - TARIFS	12
BULLETIN D'INSCRIPTION	13
CONDITIONS GENERALES DE VENTE	14
CARTE DE LOCALISATION DES SITES DE FORMATION	15

EUROLACQ ENTREPRISES EN QUELQUES MOTS

Association créée en 1992 par la Communauté de Communes de Lacq dans le cadre de la reconversion du Bassin de Lacq, EUROLACQ ENTREPRISES a pour vocation de dynamiser la création et le développement de la jeune entreprise au cœur des Pyrénées-Atlantiques.

♦ 20 ans d'expérience au service des créateurs et des jeunes entreprises

- Gestion, animation et promotion d'un réseau de pépinières d'entreprises
- Evaluation et accompagnement de projets de création-reprise-transmission d'entreprise
- Ingénierie et expertise pour la création de pôles d'activités
- Aide aux entreprises qui connaissent leur 1ère crise de croissance aiguë (dispositif stratégique innovant PERENNIS)
- Un large réseau de partenaires (institutionnels, collectivités locales, grandes entreprises, ...) et experts professionnels compétents (organismes d'aide à la création et à l'innovation, assureurs, juristes, ...)
- Un taux de pérennisation des entreprises au-delà de 5 ans supérieur à 83 %

♦ Acteur de la formation professionnelle depuis 5 ans

EUROLACQ ENTREPRISES intervient dans la formation professionnelle dans le cadre du Plan Régional d'Appui à la Transmission et à la création d'Entreprise.

♦ Nos sites de formation

- Sites de formation Eurolacq Entreprises : Artix, Biron-Orthez, Monein, Mourenx et Arthez-de-Béarn
- Sites de formation externalisés : Oloron-Sainte-Marie et Thèze
(voir carte de localisation page 15)

POURQUOI CHOISIR EUROLACQ ENTREPRISES ?

Les dispositifs pour accompagner le porteur de projet dans sa démarche de création d'entreprise sont nombreux mais une fois l'activité créée, on constate que le chef d'entreprise se retrouve souvent seul pour gérer sa société. Accaparé par le développement de son activité, isolé, il est difficile au dirigeant, toujours dans l'action, de prendre du recul par rapport aux nombreuses décisions à prendre.

Fort de son expérience et de ses compétences, EUROLACQ ENTREPRISES propose des sessions de formation prenant en compte les besoins des dirigeants locaux :

• une offre complète de formations au cœur des Pyrénées-Atlantiques

Grâce à ses différents sites et à l'appui son réseau de partenaires, EUROLACQ ENTREPRISES couvre le centre du département et peut externaliser ses lieux de formation.

• des formations modulables et adaptées aux besoins des chefs d'entreprise et des cadres

- des formations courtes qui tiennent compte de vos emplois du temps chargés :
Certaines formations comprennent plusieurs modules qu'il est possible de dissocier et de suivre sur plusieurs sessions.
- des outils opérationnels concrets pour sécuriser et dynamiser le développement de l'entreprise
- une pédagogie active qui intègre les spécificités de chaque stagiaire
- une approche stratégique pour préparer le moyen et le long terme

« un chef d'entreprise qui bénéficie d'actions de formation et/ou de conseil multiplie par deux ses chances de réussite. »

• une équipe pédagogique dynamique

L'équipe d'EUROLACQ ENTREPRISES est constituée d'experts dans leurs domaines d'intervention. Ces professionnels vous apporteront les méthodes et les outils adaptés à vos besoins en vous faisant partager leur propre expérience.

Responsables pédagogiques d'EUROLACQ ENTREPRISES :

René MAJESTE, Directeur d'EUROLACQ ENTREPRISES, Master Administration des Entreprises (Président du Réseau Aquitain des Pépinières d'Entreprises de 1997 à 2001).

Cécile CUYEU, consultante formatrice, diplômée d'une Maîtrise en Sciences de Gestion, d'un MBA et d'un DECF.

Formatrices d'EUROLACQ ENTREPRISES :

Caroline SOUBIROU-LAPLACE, consultante, Master Direction Administrative et Financière (IAE Pau).

Aurélié D'ANNA, consultante, Master Management des Administrations et des Entreprises - option ingénierie de projets.

Formateurs extérieurs :

Agnès GARRIGUES : 20 ans d'expérience professionnelle dans l'action commerciale dont 8 ans en tant que directrice commerciale dans une PME. Elle intervient dans les formations à thématique commerciale et de communication.

Emmanuelle VERNET : Plus de 20 ans d'expérience dans le commercial en B to B (TPE, PME et Grands Comptes) et B to C, terrain, boutique et téléphone. Elle est formée à l'animation et à la création de modules pédagogiques adaptés à la formation des adultes (mise en situation, étude de cas et de situations types).

Dominique BERTHIER : 22 ans d'expérience professionnelle en cabinet comptable et en entreprise. Spécialisé dans la formation en gestion financière et comptabilité (formateur agréé par les éditeurs des logiciels SAGE, CIEL API, ...) ainsi que l'informatisation.

Sabine COMTE : diplômée en PNL, riche d'une expérience professionnelle à l'étranger, ses domaines d'activités sont le management, les stratégies de motivation et de créativité, la gestion du stress, la confiance et estime de soi et l'apprentissage d'une communication efficace.

Cette équipe de formateurs est complétée par différents intervenants extérieurs (experts professionnels, consultants du Réseau de partenaires d'EUROLACQ ENTREPRISES).

• Déroulement des formations

Les sessions sont limitées à 10 stagiaires afin de préserver la qualité pédagogique ainsi que les échanges. Elles se déroulent de 9h à 12h30 et/ou de 14h à 17h30.

Différents outils et équipements sont mis à disposition : salles de réunion avec vidéoprojecteur, salles conviviales, ordinateurs portables, accès internet haut débit, reprographie, presse et documentation spécialisées, ...

Au terme de la formation, nous vous remettons un questionnaire d'évaluation qui nous permettra d'améliorer nos prestations.

Nous vous adresserons également une attestation d'assiduité nécessaire pour la prise en charge par votre FAF/OPCA. Enfin, nous vous demanderons de vous acquitter du solde de la facture (versement d'un acompte de 30 % à l'inscription).

ACTION COMMERCIALE

ELABORER, CONDUIRE ET SUIVRE SON PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES (2 jours/14 h)

■ **Module 1 - Identifier et qualifier la clientèle cible et son potentiel** (1/2 journée/3 h 30)

Objectifs :

- analyser son portefeuille clients
- établir / optimiser son positionnement commercial
- améliorer sa performance commerciale

Pédagogie : vidéo projection – ateliers de travail – travail sur des situations concrètes

Intervenant(s) : consultants spécialisés dans la fonction commerciale

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

- identifier les différentes catégories de clients
- établir une typologie de la clientèle : les différentes grilles de segmentation d'une clientèle - Identifier les spécificités de la relation client pour chaque catégorie
- constituer et segmenter son portefeuille clients

■ **Module 2 - Choisir les outils commerciaux adaptés** (1 jour/7 h)

Objectifs : formaliser et planifier son plan d'actions commerciales

Pédagogie : vidéo projection – ateliers de travail – travail sur des situations concrètes

Intervenant(s) : consultants spécialisés dans la fonction commerciale

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

- comparaison des outils d'approche clients : mailing, phoning, visite, salons...
- choix des outils de prospection et de commercialisation
- adaptation des outils aux cibles

■ **Module 3 - Elaborer des indicateurs de mesure de l'efficacité des actions commerciales** (1/2 journée/3 h 30)

Objectifs : établir son tableau de bord pour piloter et suivre ses actions commerciales

Pédagogie : vidéo projection – ateliers de travail – travail sur des situations concrètes

Intervenant(s) : consultants spécialisés dans la fonction commerciale

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

- définition du plan d'actions
- élaboration d'un tableau de bord pour suivre et optimiser ses actions commerciales

ALLER A LA RENCONTRE DU CLIENT (1 jour/7 h)

Objectifs : acquérir une meilleure connaissance de soi et adopter les comportements clés qui favorisent l'écoute et la découverte de son interlocuteur

Pédagogie : ateliers de travail - jeux de rôle - mise en situation

Intervenant(s) : consultants spécialisés dans la fonction commerciale

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

> **contacter et découvrir son client :**

- apprendre à connaître et à écouter son client - écoute de ce qui est dit et surtout du non-dit
- pratiquer l'écoute active
- développer l'empathie

> **comment se comporter face à un client ?**

- se présenter face à un prospect ou un client
- maîtriser l'expression de la voix et du corps
- exercice d'entraînement

> **communiquer avec un client :**

- communiquer autrement en prenant en compte la communication verbale et non-verbale
- savoir identifier les comportements de son interlocuteur

MAITRISER LES PRINCIPES ET LES METHODES ESSENTIELS DE LA NEGOCIATION ET DE LA VENTE (1 jour ou 2 x 3 h 30)

Objectifs :

- savoir structurer les étapes de l'entretien vente
- être capable d'argumenter avec son client et de conclure une vente

Pédagogie :

- immersion rapide dans un contexte d'acteur de sa propre formation grâce à des jeux de rôles
- travail sur des situations concrètes immédiatement utilisables dans le cadre professionnel

Intervenant(s) : consultants spécialisés dans la fonction commerciale

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

> **argumenter et répondre aux objections :**

- construire et présenter un argumentaire de vente efficace
- adapter son argumentaire en fonction du profil et des motivations du client
- savoir traiter les objections

> **conclure et consolider sa vente :**

- savoir observer les signaux d'achat, les entendre et les utiliser
- savoir utiliser la technique de conclusion adaptée
- jeux de rôles

COMMUNICATION

DÉFINIR UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET BÂTIR SON PLAN DE COMMUNICATION (1,5 jours/10 h 30)

■ **Module 1 - Définir sa stratégie de communication (1/2 journée/3h30)**

Objectif : comprendre le rôle, les objectifs et les enjeux de la communication d'entreprise

Pédagogie : vidéo projection - ateliers de travail - travail sur des situations concrètes

Intervenant(s) : consultants spécialisés en communication d'entreprise

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

- appréhender la problématique et les enjeux de la communication
- définir les objectifs, les cibles et les moyens

■ **Module 2 - Elaborer son plan de communication (1 jour/7 h)**

Objectifs :

- acquérir des méthodes pour établir un diagnostic et bâtir son plan de communication
- concevoir et évaluer ses actions de communication

Pédagogie : vidéo projection - ateliers de travail - travail sur des situations concrètes

Intervenant(s) : consultants spécialisés en communication d'entreprise

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

> **faire du plan de communication un outil au service de la stratégie de l'entreprise :**

- méthodologie pour élaborer et diffuser un plan de communication
- définir et articuler les axes, les objectifs, les cibles, les messages, les moyens

> **choisir des outils au service de sa stratégie de communication :**

- développer son capital image
- savoir optimiser l'efficacité d'un message publicitaire

COMPTABILITE - GESTION - FINANCE

LA COMPTABILITE POUR LES NON COMPTABLES (3 jours/21 h)

■ **Module 1 - Découvrir le bilan, le compte de résultat et l'organisation comptable (1 jour/7 h)**

Objectifs :

- être capable de dialoguer avec son expert comptable, son banquier sur ses éléments comptables et financiers
- comprendre la logique comptable
- se familiariser avec les documents comptables

Pédagogie : apport de connaissance - étude de cas

Intervenant(s) : consultants, experts spécialisés en finance et comptabilité

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

- comprendre et interpréter un Bilan et un Compte de résultat
- mise en application sur un cas pratique

■ **Module 2 - Savoir analyser la rentabilité de son entreprise** (1 jour/7 h)

Objectif : savoir analyser la performance économique de son activité, sa rentabilité, sa productivité

Pédagogie : apport de connaissances - étude de cas

Intervenant(s) : consultants, experts spécialisés en finance et comptabilité

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

- présentation et interprétation des Soldes Intermédiaires de Gestion
- introduction de méthodes et de ratios pour évaluer la rentabilité et la santé financière de son entreprise

■ **Module 3 - Comprendre et calculer le coût de revient et le point mort de son ou de ses activités** (1 jour/7 h)

Objectif : être capable de mesurer efficacement et simplement le coût de revient d'une prestation de service ou d'un produit fabriqué

Pédagogie : apport de connaissances - étude de cas

Intervenant(s) : consultants spécialisés en finance - comptabilité

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

> **le seuil de rentabilité :**

- définition et mesure des différentes charges de l'entreprise
- calcul de son seuil de rentabilité
- utilisation du seuil de rentabilité pour définir son prix de vente

> **le coût de revient d'un produit**

> **mise en œuvre pratique :**

- mise en place du calcul de coûts de revient sur une base Excel
- présentation des outils du calcul du coût de revient

FINANCER SES BESOINS EN INVESTISSEMENTS ET SES CHARGES DE FONCTIONNEMENT : LES DIFFERENTS DISPOSITIFS INSTITUTIONNELS ET LOCAUX EXISTANTS (1/2 journée/3 h 30)

Objectif : faciliter l'accès à l'information des PME/TPE sur les dispositifs d'aide en matière de développement d'activité

Pédagogie : - apport de connaissances - étude de cas

Intervenant(s) : consultants spécialisés en création d'entreprise et en développement d'activité

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

> **savoir formaliser son projet de développement :**

- définir ses besoins de développement : nature et montant

> **présentation des différents dispositifs existants :**

- les dispositifs locaux, les Plateformes d'initiative locale, les organismes publics
- les sociétés de capital risque, les business angels, les organismes bancaires...
- les dispositifs d'aide à l'embauche
- les dispositifs d'aide à l'innovation

GERER SA TRESORERIE (2,5 jours/17 h 30)

■ **Module 1 - Construire des tableaux de bord pertinents pour suivre sa trésorerie** (1 jour/7 h)

Objectifs :

- maîtriser la gestion de sa trésorerie
- être capable de bâtir des prévisions de trésorerie, des tableaux de bord crédit client
- assurer un suivi efficace pour réduire ses frais financiers

Pédagogie : apport de connaissances - étude de cas

Intervenant(s) : consultants spécialisés en comptabilité gestion finance

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme : construire et exploiter un budget, un plan de trésorerie et un tableau de bord crédit client

■ **Module 2 - Optimiser la gestion de sa trésorerie** (1 jour/7 h)

Objectif : être capable de choisir des solutions de financement adaptées

Pédagogie : apport de connaissances - étude de cas

Intervenant(s) : consultants spécialisés en comptabilité gestion finance

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

> **présentation des différents modes de financement et de placements pour :**

- faire travailler la trésorerie excédentaire
- faire financer la trésorerie déficitaire

■ **Module 3 - Prendre en main le recouvrement de ses créances clients** (1/2 journée/3h30)

Objectifs :

- mettre en place une démarche de prévention du risque client
- bâtir une procédure de recouvrement amiable

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

- faire le diagnostic de l'encours client
- les techniques de prévention du risque client
- les différentes actions pouvant être menées pour recouvrer au mieux ses créances clients

OPTIMISER LA FISCALITE DE SON ENTREPRISE (2 jours/14 h)

Objectif : comprendre les principaux mécanismes de la fiscalité applicable en entreprise

Pédagogie : apport de connaissances - étude de cas

Intervenant(s) : consultants spécialisés en fiscalité d'entreprise

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

■ **Module 1 - La TVA** (1 jour/7 h)

Programme :

- la TVA
- rappel des mécanismes
- notion TVA déductible – TVA collectée
- présentation des différents régimes fiscaux en matière de TVA : Franchise – Réel normal – Réel simplifié avec Option sur les encaissements – sur les débits
- cas d'application pratique: réalisation d'une déclaration de TVA

■ **Module 2 - Imposition du résultat – charges sociales TNS** (1 jour/7 h)

Programme :

- l'imposition du bénéfice à l'Impôt sur le Revenu
- l'imposition du bénéfice à l'Impôt sur les sociétés (taux d'imposition – Impôt Forfaitaire Annuel)
- l'imposition des dividendes
- les déductions fiscales intéressantes
- les charges sociales de TNS
- le calendrier fiscal de son entreprise

STRATEGIE D'ENTREPRISE

DIRIGEANT ET STRATEGIE (1 jour/7 h)

■ **Module 1 - Le diagnostic stratégique de mon entreprise** (1/2 journée/3 h 30)

Objectif : établir le diagnostic stratégique de son entreprise

Pédagogie : vidéo projection - ateliers de travail - travail sur des situations concrètes

Intervenant(s) : consultants spécialisés dans la stratégie d'entreprise

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

> **la stratégie :** pourquoi, quoi, qui, quand, où, comment ?

> **le diagnostic stratégique de mon entreprise :**

- des activités élémentaires aux domaines d'action stratégique
- analyse des forces et des positionnements de mes concurrents
- analyse de mon portefeuille d'activités, de mes atouts et faiblesses au regard des attraits du marché
- synthèse et analyse dynamique de ma position sur le marché ciblé

■ **Module 2 - Décisions stratégiques et plans d'actions** (1/2 journée/3 h 30)

Objectifs : être capable d'élaborer des décisions stratégiques cohérentes et de traduire ces décisions en plan d'actions précis

Pédagogie : vidéo projection - ateliers de travail - travail sur des situations concrètes

Intervenant(s) : consultants spécialisés dans la stratégie d'entreprise

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

> prendre des décisions stratégiques :

- les étapes de la mise en place d'une stratégie
- les stratégies « classiques »
- formalisation de ma propre stratégie (élaboration des objectifs généraux et opérationnels /domaines d'activité)

> de la stratégie à l'action :

- j'adapte mes ressources et mes compétences
- j'adapte l'organisation de mon entreprise
- je définis les plans d'actions prioritaires avec les outils de pilotage et de contrôle
- je mets en place un système de veille stratégique

MANAGEMENT D'ENTREPRISE

DIRIGEANT ET MANAGEMENT (5 jours/35 h)

■ **Module 1 - Identifier son style de management et mesurer son efficacité** (1 jour/7 h)

Objectifs :

- qualifier son type de management (manager ou leader)
- être capable d'en mesurer l'efficacité

Pédagogie : apports théoriques alternés de situations actives, autoévaluations, étude de cas, mise en situation, jeux de rôle

Intervenant(s) : consultant(s) en PNL

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

> introduction et préambule

- le management, enjeux et évolution
- savoir manager son équipe
- les différents styles de management
- la gestion des conflits

> se positionner comme manager et identifier son style de management

- mission du manager : innover, coordonner, dynamiser
- identifier le rôle acquis au sein de son entreprise
- découvrir son style de management et l'adapter à son équipe selon ses spécificités

■ **Module 2 - La gestion des conflits** (1 jour/7 h)

Objectifs :

- identifier les prémices de conflits
- diagnostiquer et analyser les différents types et niveaux de conflits
- réguler et sortir des conflits

Pédagogie : apports théoriques alternés de situations actives, autoévaluations, étude de cas, mise en situation, jeux de rôle.

Intervenant(s) : consultant(s) en PNL

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

- les différents styles dans le conflit
- comment réduire les situations de conflits
- les étapes de la négociation

■ **Module 3 - Mesurer la performance et le rendement de son équipe et mettre en œuvre un plan de mise en performance de son équipe** (1 jour/7 h)

Objectifs :

- formuler des objectifs individuels à ses collaborateurs en alignement avec la stratégie d'entreprise et les évaluer
- mobiliser l'énergie individuelle de ses collaborateurs pour optimiser la performance
- conduire réunions et entretiens avec efficacité
- piloter l'équipe avec des tableaux de bord pertinents

Pédagogie : apports théoriques alternés de situations actives, autoévaluations, étude de cas, mise en situation, jeux de rôle.

Intervenant(s) : consultant(s) en PNL

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

> mesurer la performance et le rendement de son équipe :

- qualité, rendement, délai : les facteurs contribuant à l'efficacité de l'équipe

- les actions à mettre en place pour améliorer l'efficacité de l'équipe : réunion flash, management visuel (formaliser par affichage écrit), plan d'actions

> **mettre en œuvre le plan de mise en performance de son équipe**

■ **Module 4 - Déléguer : à qui, quoi, comment ?** (1 jour/7 h)

Objectifs :

- mettre en œuvre des techniques de délégations efficaces
- responsabiliser ses collaborateurs
- développer les compétences des collaborateurs

Pédagogie : apports théoriques alternés de situations actives, autoévaluations, étude de cas, mise en situation, jeux de rôle

Intervenant(s) : consultant(s) en PNL

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

- évaluer le niveau de compétences et de responsabilisation de son équipe
- apprendre à déléguer : quelles missions ? A qui ? Jusqu'où aller ?
- redéfinir ses priorités et celles de ses collaborateurs : fixer des objectifs clairs et mesurables

■ **Module 5 - Savoir motiver et renforcer la cohésion de son équipe** (1 jour/7 h)

Objectifs :

- développer une démarche de motivation, d'implication en lien avec la stratégie de l'entreprise et les besoins des collaborateurs
- adapter son management pour amplifier les motivations et traiter les cas de démotivation
- acquérir des méthodes et outils pour développer la cohésion de son équipe

Pédagogie : apports théoriques alternés de situations actives, autoévaluations, étude de cas, mise en situation, jeux de rôle

Intervenant(s) : consultant(s) en PNL

Lieu : dans les locaux d'EUROLACQ ENTREPRISES et sur sites de formation externalisés

Programme :

- motiver ses collaborateurs et renforcer la cohésion d'équipe dans une situation de baisse de rendement
- construire et développer la synergie au sein de son équipe

COMMENT FINANCER SA FORMATION ?

▶ **VOUS ETES DIRIGEANT**

■ **Les Fonds d'Assurance Formation (FAF)**

Les dirigeants bénéficiant du statut de Travailleur non salarié participent obligatoirement au financement de leur formation en versant une contribution spécifique formation à des organismes collecteurs, les Fonds d'Assurance Formation (FAF).

En contrepartie de leur participation financière, les travailleurs indépendants peuvent obtenir un financement total ou partiel de leur formation auprès de leur FAF.

Ce droit à la formation professionnelle peut s'étendre, le cas échéant, aux personnes qui apportent une aide dans l'exercice de l'activité (conjoint, associé ou collaborateur, ...).

• **De quel FAF dépend votre activité ?**

Vous trouverez sur l'attestation de versement de la contribution à la formation professionnelle, que vous envoie le RSI chaque année, la liste des FAF auxquels vous contribuez (FIF-PL, AGEFICE, ...).

Si vous êtes artisan, vous pouvez solliciter le Fonds Régional de Financement de la Formation Continue des Artisans (FRFFCA) par l'intermédiaire de la Chambre des Métiers et de l'Artisanat des Pyrénées-Atlantiques.

Si vous êtes une TPE, rapprochez-vous de votre comptable qui est chargé de verser la contribution formation à votre FAF.

Il existe 3 principaux fonds d'assurance formation :

- **L'AGEFICE** qui concerne les dirigeants non salariés du commerce, de l'industrie et des services
- **Le FIF-PL** vise les travailleurs indépendants exerçant une activité libérale
- **Le Fonds Régional de Financement de la Formation Continue des Artisans** inscrits au répertoire des métiers (FRFFCA)

Chaque fonds d'assurance formation détermine les conditions de prise en charge des formations (procédures, critères, délais de réponse, ...) aussi nous vous conseillons de contacter votre FAF dès que vous avez choisi votre formation.

• **Comment procéder ?**

- Avant le début de la formation, il faut retirer un dossier de demande de prise en charge de la formation auprès de votre FAF et le retourner dûment rempli et accompagné des pièces justificatives : généralement, il s'agit du devis de

l'organisme de formation, du programme du stage et de votre attestation du versement de la contribution à la formation professionnelle que vous a adressée le RSI ou d'un extrait d'inscription au répertoire des métiers pour les artisans.

- Le dépôt s'effectue généralement un à deux mois avant le début de la formation afin de tenir compte du délai moyen de traitement des demandes qui varie de quelques jours à plusieurs semaines.

- Pour obtenir le remboursement auprès de son FAF, le demandeur doit absolument justifier du règlement du stage en produisant la facture acquittée de l'organisme de formation.

■ **Le crédit d'impôt formation**

Les chefs d'entreprise qui souhaitent suivre une formation s'inscrivant dans le cadre de la formation professionnelle continue, peuvent bénéficier d'un avantage fiscal sous forme d'un crédit d'impôt formation destiné à compenser une partie de la perte de revenus due au temps consacré à sa formation.

Toute entreprise, quelle que soit son activité (commerciale, industrielle, artisanale ou libérale) et sa forme juridique, est concernée à condition d'être imposée selon un régime du réel. Le montant du crédit d'impôt formation du chef d'entreprise est égal au nombre d'heures effectives de formation x SMIC horaire. Le nombre d'heures de formation est toutefois limité à 40 h par année civile.

• **Comment en bénéficier ?**

Une déclaration spéciale (n°2079-FCE-SD) doit être jointe à la déclaration annuelle de résultat déposée par l'entreprise. Cette déclaration est disponible sur le site de l'administration fiscale www.impots.gouv.fr.

Le chef d'entreprise devra produire les justificatifs suivants pour bénéficier du crédit d'impôt :

- ✓ Le programme de formation
- ✓ L'attestation de présence
- ✓ La convention de formation
- ✓ La facture acquittée de l'organisme de formation

▶ **VOUS ÊTES SALARIÉ**

■ **Prise en charge de la formation par les OPCA**

Les OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé) collectent et gèrent les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

• **Comment procéder ?**

La démarche à suivre est identique à celle évoquée ci-dessus pour les FAF des dirigeants. Pour connaître votre OPCA, rapprochez-vous de votre employeur ou de votre service administratif. A l'instar des FAF, les procédures de prise en charge des formations varient d'un OPCA à l'autre.

Pour plus d'informations sur les OPCA : www.travail-emploi-sante.gouv.fr

→ **L'équipe d'EUROLACQ ENTREPRISES se tient à votre disposition et vous aidera dans vos démarches de demande de financement de votre formation.**

MODALITES D'INSCRIPTION

Le bulletin d'inscription est disponible dans le présent catalogue, sur le site www.eurolacq.com ou sur simple demande téléphonique au **05 59 53 99 99**.

Il doit être retourné dûment complété à EUROLACQ ENTREPRISES :

- ▶ **Par mail** : contact@eurolacq.com
- ▶ **Par courrier** : EUROLACQ ENTREPRISES
Parc d'activités Eurolacq
64170 ARTIX
- ▶ **Par fax** : 05 59 53 99 50

DATES - TARIFS

Les dates et les tarifs des formations figurent sur le calendrier joint au catalogue.

Les tarifs sont étudiés et adaptés au regard du statut de chaque stagiaire.

BULLETIN D'INSCRIPTION

POUR VOUS INSCRIRE, MERCI DE NOUS RETOURNER CE BULLETIN DÛMENT COMPLÉTÉ :

> **Par mail** : contact@eurolacq.com

> **Par courrier** : EUROLACQ ENTREPRISES
Parc d'activités Eurolacq
64170 ARTIX

> **Par fax** : 05 59 53 99 50

FORMATION

Code(s) stage (s) :

Parcours de formations complet

Date(s) :

Prix net :

Nombre d'heures :

ENTREPRISE

Société :

Adresse :

CP : Ville :

Tél. : - - - Fax : - - -

E-mail :@.....

N° SIRET (mention obligatoire) :

Code NAF :

STAGIAIRE

Mme Mlle M. Prénom : Nom :

Fonction :

Tél. : - - -

E-mail :@.....

Dirigeant

Futur dirigeant

Salarié :

Formation effectuée dans le cadre du DIF

Plan de formation

Autre :

FACTURATION

à l'ordre de l'entreprise

à l'ordre de votre OPCA. Nom et adresse de l'organisme :

REGLEMENT

par l'entreprise ou le futur dirigeant => joindre un chèque d'acompte de 30% de la prestation de formation lors de l'inscription. Solde à l'issue de la formation.

par votre OPCA => joindre un chèque d'acompte de 30% de la prestation de formation lors de l'inscription. Ce chèque ne sera pas encaissé et sera rendu lors du paiement total par l'OPCA.

Fait à, le/...../.....

Cachet de l'entreprise - Signature

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

INSCRIPTION

Toute inscription doit être confirmée par écrit à l'aide du bulletin d'inscription ci-joint dûment rempli et renvoyé par courrier, par fax ou par e-mail une fois scanné, si possible un mois avant le début de la formation.

Le bulletin est disponible sur le présent catalogue, sur le site www.eurolacq.com ou sur simple demande téléphonique au **05 59 53 99 99**.

Après réception du bulletin, il sera adressé au futur stagiaire par courrier, par fax ou e-mail :

- Une confirmation d'inscription
- Une convention de formation professionnelle en trois exemplaires dont un doit être retourné à EUROLACQ ENTREPRISES signé et revêtu du cachet de l'entreprise
- Un courrier de convocation avec plan d'accès et horaires

A l'issue de la formation, une attestation de présence sera envoyée au stagiaire.

PRIX

Les prix sont exonérés de TVA.

Les tarifs sont étudiés et adaptés au regard du statut de chaque stagiaire.

FACTURATION - REGLEMENT

Toute formation commencée est due dans son intégralité.

Les factures sont payables sans escompte et à l'ordre d'EUROLACQ ENTREPRISES :

- Un acompte de 30 % sera versé à la commande. Cet acompte restera acquis à EUROLACQ ENTREPRISES si le client renonce à la formation.
- Le solde sera dû à réception de la facture émise à l'issue de la formation.

Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le stagiaire de pénalités de retard fixées à une fois et demie le taux d'intérêt légal, sans qu'un rappel soit nécessaire.

Si le FAF/OPCA ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au stagiaire.

CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT DU FAIT D'EUROLACQ ENTREPRISES

EUROLACQ ENTREPRISES se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la prestation. Dans ce dernier cas, la formation ne sera pas facturée.

CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT DU FAIT DU CLIENT

Toute annulation par le stagiaire doit nous être communiquée par écrit. Sauf dénonciation plus de 10 jours ouvrables avant le démarrage de la formation, la facturation aura lieu automatiquement.

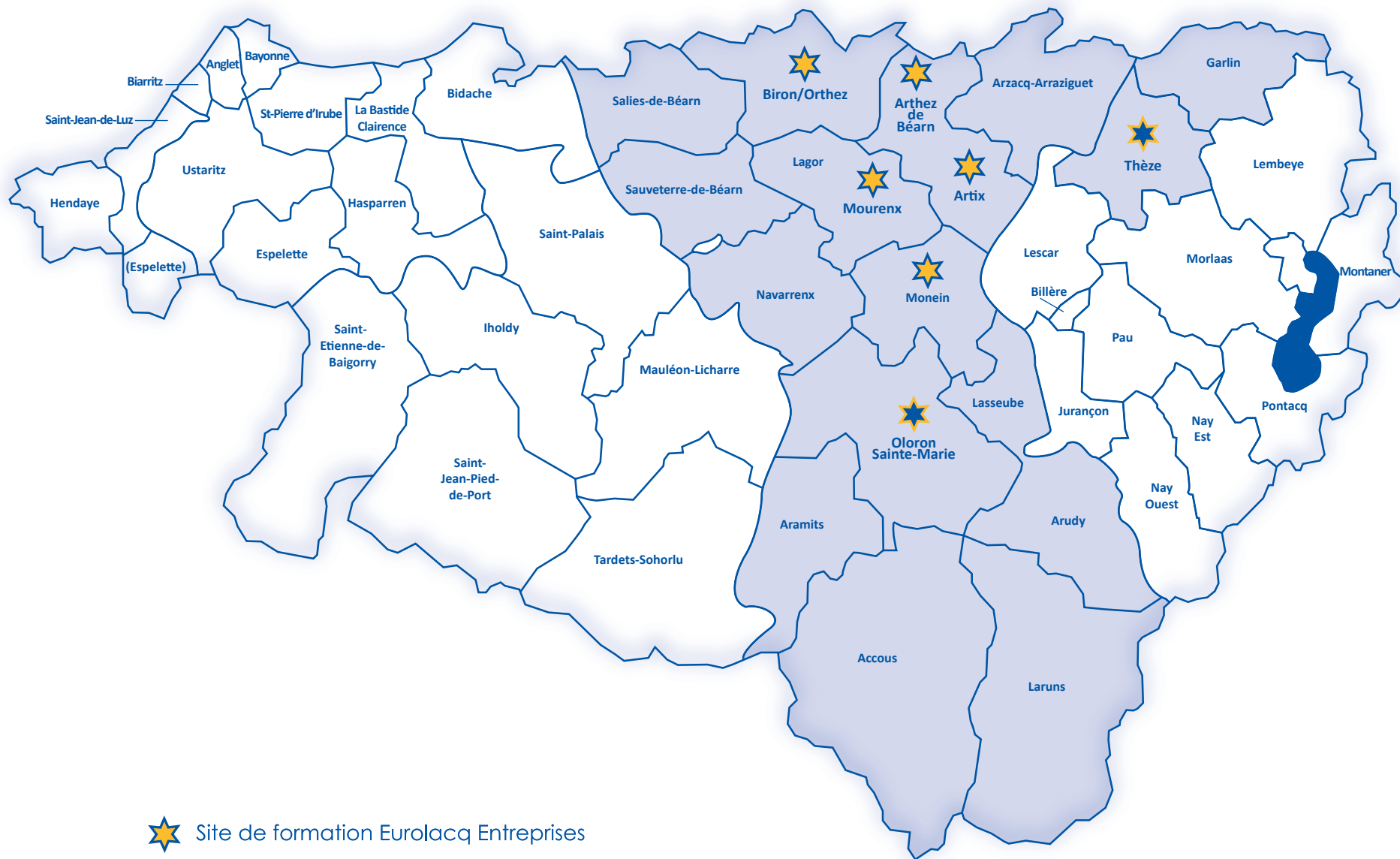
L'inscription pourra être reportée sur une autre session dans la limite des places disponibles.

CONFIDENTIALITE

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

DROIT APPLICABLE EN CAS DE LITIGE

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence du Tribunal de Commerce de Pau.



★ Site de formation Eurolacq Entreprises

★ Site de formation externalisé



20 ans d'expérience
au service des créateurs
et
des jeunes entreprises
dont 5 ans

dans la formation
professionnelle



Des formations
modulables
et
adaptées
aux besoins

des dirigeants et futurs
dirigeants de TPE/PME,
des cadres

et

des auto-entrepreneurs



Une offre complète
de formations
au coeur
des Pyrénées-Atlantiques



EUROLACQ ENTREPRISES

Parc d'activités Eurolacq - 64170 ARTIX

Tél : 05 59 53 99 99 Fax : 05 59 53 99 50

E-mail : contact@eurolacq.com - www.eurolacq.com

Organisme de la formation professionnelle n° 72640249164