

H₂O Formation et Développement
21 impasse Pierre Louvet
69400 Ville-franche-sur-Saône
Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr
Téléphone: 06.01.30.56.71

PROGRAMME DE FORMATION

Stratégie commerciale et gestion d'entreprise

Parcours Renforcé

Objectifs de la formation

- Comprendre le fonctionnement global d'une entreprise.
- Développer une stratégie commerciale adaptée à son activité.
- Acquérir les compétences nécessaires pour piloter efficacement la gestion financière et commerciale.
- Construire un projet commercial structuré et opérationnel.
- Développer son autonomie dans le pilotage et le développement de son activité grâce à un accompagnement pédagogique renforcé.

Prérequis

Être en activité ou avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Délai d'accès

15 jours.

Lieu de la formation

Formation à distance en classe virtuelle via Zoom.

Tarif

3 000 €

Résultats attendus de la formation

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser les fondamentaux de la gestion d'entreprise.
- Élaborer une stratégie commerciale cohérente.
- Analyser les performances financières de son activité.
- Construire un plan d'action commercial.
- Piloter le développement de son entreprise grâce à des outils adaptés.

H₂O Formation et Développement
21 impasse Pierre Louvet
69400 Ville-franche-sur-Saône
Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr
Téléphone: 06.01.30.56.71

Type de parcours de formation

Parcours Renforcé.

Durée et dates

86 heures réparties sur 13 jours. Les dates sont définies lors de l'inscription.

Profils des stagiaires

- Salariés
- Porteurs de projet
- Créateurs d'entreprise
- Gérants d'entreprise
- Toute personne souhaitant développer ses compétences en stratégie commerciale et gestion.

Équipe pédagogique

Formatrice : HINDE HASNAOUI

- Master Sciences de l'Éducation
- Responsable pédagogique
- Gérante d'entreprise
- Formatrice spécialisée en stratégie commerciale et gestion d'entreprise.
- hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr

Informations pratiques

Responsable pédagogique

HINDE HASNAOUI

Téléphone : 06 01 30 56 71

Mail : hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr

Accessibilité

Les personnes à mobilité réduite peuvent suivre la formation à distance. - Toutes les personnes en

H₂O Formation et Développement

21 impasse Pierre Louvet

69400 Ville-franche-sur-Saône

Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr

Téléphone: 06.01.30.56.71

situation d'handicap peuvent prendre directement contact avec le centre de formation afin d'analyser

son besoin. Chaque situation est étudiée au cas par cas afin de mettre en place les dispositions

nécessaires. Nous laissons la possibilité à chaque stagiaire de nous faire part de leur(s) besoin(s)

spécifiques avant l'inscription en formation par le biais du formulaire envoyé par mail.

Moyens pédagogiques et techniques

La formation alterne :

- apports théoriques ;
- études de cas ;
- exercices pratiques ;
- mises en situation ;
- échanges interactifs ;
- travaux dirigés ;
- quiz d'évaluation.

Un test de positionnement et une analyse des besoins sont réalisés avant l'entrée en formation.

Les supports pédagogiques sont remis sous format numérique (PDF, PowerPoint, modèles de documents).

Ils sont accessibles via Google Classroom ou transmis par e-mail.

Le lien Zoom est communiqué avant le démarrage de la formation.

Un accompagnement pédagogique est assuré pendant toute la durée de la formation.

Une assistance technique est disponible en cas de difficulté de connexion.

H₂O Formation et Développement
21 impasse Pierre Louvet
69400 Ville-franche-sur-Saône
Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr
Téléphone: 06.01.30.56.71

Moyens techniques

1. Plateforme de Conférence en Ligne (Zoom) :
 - Utilisation de la plateforme Zoom pour les sessions de formation en ligne.
2. Documents et Ressources Partagés sur Google Drive :
 - Création d'un espace dédié sur Google Drive pour stocker et partager des documents de formation.
 - Documents inclus : présentations PowerPoint, documents PDF et autres ressources pédagogiques.
 - Accès libre aux participants pour télécharger et consulter les documents.
3. Sessions d'Assistance Technique :
 - Le stagiaire bénéficie d'une assistance technique pour résoudre rapidement les problèmes liés à l'accès à Zoom, Google Drive ou d'autres aspects techniques en nous écrivant sur whatsapp ou par mail

Dispositif de suivi de l'exécution de la formation

Le suivi est assuré grâce à :

- feuille d'émargement ;
- relevés de connexion Zoom ;
- suivi pédagogique individualisé ;
- réalisation des exercices ;
- évaluations formatives.

Une attestation de fin de formation est remise au stagiaire.

Appréciation des résultats

L'acquisition des compétences est évaluée au moyen :

- d'évaluations continues ;
- de QCM ;
- d'exercices pratiques ;
- de mises en situation ;
- d'une évaluation finale.

Un questionnaire de satisfaction est remis en fin de formation.

H₂O Formation et Développement
21 impasse Pierre Louvet
69400 Ville-franche-sur-Saône
Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr
Téléphone: 06.01.30.56.71

Modalités d'évaluation des objectifs

Avant la formation :

- analyse des besoins ;
- test de positionnement.

Pendant la formation :

- QCM ;
- exercices pratiques ;
- études de cas ;
- mises en situation.

En fin de formation :

- QCM/Exercice final ;
- présentation orale d'un plan d'action commercial.

Contenu de la formation

Module 1: Fondamentaux de la gestion d'entreprise (15h)

Objectifs

Comprendre les principes de la stratégie commerciale appliquée à un point de vente.

Contenu

- Introduction à la gestion d'entreprise : rôles, missions et responsabilités.
- Organisation et structure d'entreprise : fonctions, hiérarchie, processus.
- Gestion des ressources humaines : recrutement, motivation, évaluation.
- Gestion financière de base : budgets, comptabilité, contrôle des coûts.
- Prise de décision et résolution de problèmes.

H2O Formation et Développement
21 impasse Pierre Louvet
69400 Ville-franche-sur-Saône
Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr
Téléphone: 06.01.30.56.71

Module 2: Stratégie commerciale (20h)

Objectifs

Apprendre à analyser le marché et à définir une stratégie commerciale adaptée pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

Contenu

- Analyse du marché et de la concurrence.
- Segmentation client et ciblage.
- Définition des objectifs commerciaux et KPIs.
- Techniques de vente et négociation.
- Marketing opérationnel et stratégie produit/service.
- Gestion de la relation client (CRM).

Module 3: Gestion financière (15h)

Objectifs

Maîtriser les outils financiers pour piloter efficacement l'entreprise et prendre des décisions éclairées.

Contenu

- Lecture et analyse des états financiers : bilan, compte de résultat, cash-flow.
- Budgets prévisionnels et contrôle de gestion.
- Gestion de trésorerie et financement.
- Analyse de rentabilité et indicateurs financiers.
- Optimisation des coûts et réduction des risques financiers.

Module 4 : Stratégie commerciale et pilotage (20h)

Objectif pédagogique :

Développer et piloter une stratégie commerciale durable, en intégrant la communication digitale et l'analyse des performances.

Contenu :

- Élaboration d'un plan marketing et commercial complet.
- Stratégie digitale et communication.

H₂O Formation et Développement
21 impasse Pierre Louvet
69400 Ville-franche-sur-Saône
Email: hinde.hasnaoui@h2o-formation-et-developpement.fr
Téléphone: 06.01.30.56.71

- Gestion de la relation client avancée et fidélisation.
- Analyse KPI et reporting commercial.
- Pilotage de la performance commerciale et optimisation des ventes.
- Gestion de la croissance et adaptation à l'évolution du marché.

Module 5 : Projet pratique et accompagnement (16h)

Objectif pédagogique :

Appliquer l'ensemble des connaissances acquises sur un projet concret, développer une stratégie commerciale complète et mesurer les résultats.

Contenu :

- Définition d'un projet commercial ou d'un cas réel d'entreprise.
- Mise en place de la stratégie commerciale et du plan d'action.
- Suivi des indicateurs et ajustements.
- Évaluation des résultats et amélioration continue.
- Présentation et conclusion du projet

Validation de la formation

La validation repose sur :

- les évaluations réalisées tout au long de la formation ;
- le QCM final ;
- la participation aux exercices pratiques ;
- la présentation d'un plan d'action.
- Bilan individuel et questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation.

Une attestation de fin de formation est remise au stagiaire après validation du parcours.