





Devenir Dirigeant d'entreprise

<p>9 Jours EN COLLECTIF + 2 Jours EN INDIVIDUEL</p> <p><i>Soit 11 jours répartis sur 9 mois</i></p>	<p>Formation action repreneurs</p> <p>En Inter entreprises</p>
<p><u>PUBLICS CONCERNES :</u></p> <p>Repreneurs d'entreprise</p>	<p><u>CONDITIONS DE RECEVABILITE DES SALAIRES EN FORMATION</u></p> <p>Repreneur en poste ou salarié proche de la reprise d'une entreprise</p>

Une fois le projet de reprise concrétisé, la prise effective du poste de dirigeant est un cap à franchir. Si vous souhaitez vous préparer ou apprendre en faisant, cette formation vous concerne.

OBJECTIFS GENERAUX

La finalité de la formation action n'est pas de savoir faire à la place des autres mais de faciliter la prise de poste en ayant des clés de lecture et de revêtir le costume de dirigeant en apprenant à manager une équipe en place.






-  Prendre son poste de dirigeant
-  Savoir définir une stratégie commerciale
-  Comprendre les fondamentaux de la gestion
-  Savoir manager les hommes en place

ORGANISATION PEDAGOGIQUE

Les éléments essentiels de la pédagogie Q-ORUS sont l'interactivité et la capitalisation d'expérience à partir de l'échange

Les participants sont amenés à réfléchir à partir de situations concrètes proposées par le groupe. L'espace des sessions collectives laisse aux repreneurs le temps de découvrir plusieurs situations et d'échanger avec des pairs sous le contrôle de l'animatrice. Les sessions individuelles permettent un accompagnement personnalisé à la mise en œuvre d'action et d'en mesurer les effets. Un classeur pédagogique est remis à chaque participant.

PROGRAMME

-  **Poser les problématiques de la reprise d'entreprise** pour accompagner le changement de statut professionnel du repreneur (1 jour en collectif)
-  **Module Marketing et commercial** (2 jours en collectif + 2 x 0,5 jour en individuel)
Comprendre son marché
Savoir définir une approche stratégique à partir de l'existant
Savoir définir une stratégie commerciale à partir de l'existant
-  **Module Gestion** (1 jour en collectif+2 x 0,5 jour en individuel)
Comprendre les fondamentaux de la gestion
Améliorer sa rentabilité
Savoir Comment préserver sa trésorerie
Savoir exploiter les outils de suivi (tableaux de bord)
-  **Module Management** (4 jours en collectif)
Savoir manager les hommes en place
Mon profil managérial
Identifier les motivations des collaborateurs
Savoir communiquer avec son équipe
-  **Bilan**, Échanges de pratiques et plan de développement individualisé (1 jour en collectif)
Les participants identifient leurs champs de perfectionnement

FORMATRICES: LAURENCE TROQUEREAU ET NATHALIE DUJARDIN

LAURENCE TROQUEREAU

- Conseiller en entreprises, ayant une expérience de 10 ans de management d'équipe et de recrutement de commerciaux
- Formatrice en dynamisation commerciale et managériale
- Expert en techniques de Communication et en techniques de vente (développement de la relation Gagnant/Gagnant)
- Accompagnement des personnes dans la création de projets opérationnels (reprise d'entreprise, création d'entreprises, d'associations)
- Coach opérationnelle

NATHALIE DUJARDIN

- Conseiller à la création et la gestion des entreprises, 15 ans d'expérience dans la gestion des TPE
- Formatrice en gestion, comptabilité, logiciels de gestion

DUREE	COÛT pédagogique	LIEU
9 jours en collectif + 2 jours en individuel <i>Répartis sur 9 mois</i>	Pour les salariés, prise en charge possible à 95% sous conditions Pour les non salariés, prise en charge tout ou partie possible Nous consulter 4123 € net de taxe par participant soit 53,55 € de l'heure	Q-ORUS 25 avenue des Mondaults 33270 Floirac

MODALITES DE PRE-INSCRIPTION

Nous retourner le formulaire de préinscription avant le 10 Décembre 2009
par mail qorus@wanadoo.fr ou par téléphone au 05 56 321 693

Nous vous contactons dès réception de votre préinscription.

DATES sur 2010

Sessions collectives

28 et 29 janvier : contexte de la reprise et stratégie marketing
12 mars : gestion
15 et 16 avril : management
4 juin : stratégie commerciale
8 et 9 juillet: management
24 septembre: bilan et plan de développement

Les dates des sessions individuelles seront définies avec chaque participant.