www.laformationpourtous.com

L'ambition de www.laformationpourtous.com est de former le maximum de personnes (étudiants, salariés, demandeurs d'emploi, créateurs et dirigeants d'entreprises).

7 choix fondamentaux sous tendent cette ambition :

1- **l'utilisation du rich média (vidéo + incrustation de texte dans la vidéo)** pour produire les formations, ce qui permet une diffusion sans limites : TOUT de suite, TOUT le temps, PARTOUT.
2- **l'enregistrement des formations en vidéo avec 380 experts praticiens de l'entreprise** (avocats, consultants, coachs de dirigeants, experts-comptables, notaires, etc.), sous forme d'interviews pour donner de l'interactivité.
3- **un catalogue de 1 200 formations (300 heures de vidéo),** 300 sur l'entrepreneuriat, 600 sur l'entreprise, 300 pour l'individu. 6 abonnements (de 2 semaines à 2 ans) donnent accès à tout le catalogue de 1 200 formations, en autoformation. On peut se former à son rythme, quand on veut, où on veut, sur smartphone, tablette ou ordinateur.
4- **la possibilité de valider les connaissances acquises par des certificats de formation professionnelle.** A partir des 1 200 formations, 56 programmes de formation sont proposés. Un apprenant qui a étudié plus de 90 % des formations d'un programme peut soutenir un examen en ligne, sous surveillance de webcam, avec délivrance immédiate d'une note et la liste des formations éventuellement à réviser en fonction des réponses erronées. L'examen est formalisé par un certification de formation professionnelle.
5- **la possibilité d'étudier 34 parcours de formation d'un an, composés chacun de 8 à 20 programmes** avec examen. Les personnes qui font ce choix complètent leurs connaissances dans un système de contrôle continu et peuvent en apporter la preuve par un certificat de formation professionnelle et valoriser leur effort de formation.
6- **des prix défiant toute concurrence** du fait de l'utilisation de la vidéo et de l'automatisation des processus.
7- **la qualité**. Des processus de certifications ISO (9001 et 29990) sont en cours et devraient aboutir à la fin de l'année.

Le site www.laformationpourtous.com est accessible en mode SAAS. **Les abonnés n'ont aucune installation de logiciel à réaliser**. Ils ont accès quel que soit leur choix (autoformation ou validation des connaissances par examen) aux 1 200 formations du catalogue.

Les entreprises équipées d'une plateforme de e-Learning peuvent acquérir les droits d'utilisation de formations de leur choix pour installation sur leur LMS. Tous les ressources pédagogiques (formations en vidéo + tests de validation des connaissances) sont labellisées Scorm.

PARCOURS 41 : DEVENIR INDEPENDANT / AUTO-ENTREPRENEUR

Un indépendant est un travailleur qui est à son compte pour exercer une activité économique, c'est donc un entrepreneur.

Les entrepreneurs indépendants sont autonomes, ils organisent leur travail comme ils l'entendent et ne sont pas subordonnés aux ordres d'un supérieur hiérarchique.

Les travailleurs indépendants sont des hommes à 60 %, lorsqu'ils créent leur entreprise leur âge moyen est de 38 ans (chiffres INSEE).

Le statut social d'entrepreneur indépendant est opposé au statut de salarié, il est TNS (Travailler NON Salarié) affilié au Régime Social des Indépendants (RSI).

Sur le plan juridique, les entrepreneurs indépendants ont majoritairement le statut d'entrepreneur individuel. Ils peuvent créer une société seuls (EURL, EIRL, SASU).

Sur le plan fiscal, le travailler indépendant bénéficiant du régime de l'auto-entrepreneur ne permet pas de vraiment se développer car il ne fait pas dépasser certains seuils de chiffre d'affaires et les charges ne sont pas déductibles.

Objectifs

90% des nouvelles créations d'entreprises se font sans embauche de salariés. Ces entreprises sont créées par des salariés qui veulent plus d'indépendance. Des demandeurs d'emploi qui ne trouvent pas de travail s'installent comme indépendants. Bien que le régime de l'auto-entrepreneur limite les risques, ce choix est très engageant. Mieux vaut être bien formé pour réussir.

Les objectifs de ce parcours sont de donner à des personnes qui ne possèdent pas toutes les connaissances nécessaires, les clés de la réussite comme indépendant :

- donner les clés de la démarche entrepreneuriale (valider son envie d'entreprendre, réaliser un business plan, choisir son statut juridique, fiscal et social, trouver les capitaux) ;
- une fois installé, savoir trouver des clients et leur vendre des produits ou services ;
- maîtriser les notions indispensables de droit, comptabilité, organisation d'entreprise.

Public visé

Ce parcours de formation s'adresse aux personnes qui veulent devenir indépendantes en créant leur propre activité, se réaliser dans leur travail, gagner plus qu'en étant salariées. Ces personnes travailleront seules sans salarié. Si l'entreprise se développe et que le dirigeant doit embaucher des salariés, il se formera avec le parcours 47- Dirigeant de TPE.

Experts formateurs

Les experts qui ont enregistré ces formations sont des consultants spécialisés en entrepreneuriat, marketing, communication et développement commercial, des experts-comptables pour la comptabilité et la gestion, des avocats pour le droit.

Ce parcours est composé de 10 programmes de formation avec examens en ligne :

	Nombre formations	Nombre experts	Temps formation vidéo	Temps examen
A01 Valider son envie d'entreprendre	53	25	8h38min	1h
A02 Préparer sa création d'entreprise	55	18	10h32min	1h
A03 Créer son entreprise	48	23	7h57min	1h
D04 Utiliser professionnellement les réseaux sociaux	31	7	5h31min	1h
D05 Créer et référencer son site web	26	6	5h33min	1h

M01 Prospection avant-vente	36	26	6h23min	1h
M02 Vente et négociation	43	27	8h37min	1h
I04 Initiation Comptabilité	54	16	5h13min	1h
GE01 Gestion quotidienne	50	16	7h25min	1h
J01 Droit des affaires	53	28	8h55min	1h15min
Total	**449**	**136**	**74h44min**	**10h15min**

Temps de travail personnel : prises de notes, recherches complémentaires : 50% du temps de la formation en vidéo	**37h30min**
Préparation des examens : 100% du temps des examens	**10h15min**
Temps total Parcours 41	**132h45min**

Abonnement de formation de 12 mois inclus

Prix catalogue des programmes au détail : 930 € HT, Prix forfaitaire du parcours avec remise : 900 € HT.

Coût à l'heure de formation : 6,78 € HT.

PARCOURS 42 : CONSULTANT FORMATEUR INDEPENDANT

Un consultant formateur peut avoir deux statuts : indépendant ou salarié d'une entreprise ou d'un centre de formation.

Avec les TIC, le métier de formateur est en forte évolution. Le formateur doit se former à ces nouvelles méthodes de formation et doit comprendre les nouvelles attentes des personnes formées.

De plus, la réforme de la formation continue en France avec l'obligation pour les entreprises de former et non plus de dépenser, rend la concurrence plus vive entre les acteurs de la formation. La relation avec les clients (internes ou externes) constitue une clé de la réussite dans ce métier.

Certifications de qualification professionnelle : Code des fiches ROME les plus proches : K2111 Formation professionnelle, K2102 Coordination pédagogique, K2101 Conseil en formation.

Objectifs
Les objectifs de ce parcours de formation Consultant formateur indépendant sont :
- former aux techniques nouvelles de formation ;
- former à l'approche marketing et commerciale, notamment par l'utilisation des réseaux sociaux comme outils de recherche de prospects/clients ;
- former à PowerPoint pour la préparation des supports de formation ;
- former aux comportements gagnants afin de bien gérer les apprenants.

Public visé
- Formateurs d'entreprises salariés voulant de venir indépendants
- Formateurs internes d'entreprises devant animer des formations de manière permanente ou occasionnelle

Experts formateurs
- Consultants spécialistes du marketing, de la vente, des réseaux sociaux, du comportemental
- Formateurs professionnels experts en nouvelles technologies de formation

Ce parcours est composé de 10 programmes de formation avec examens en ligne :

	Nombre formations	Nombre experts	Temps formation vidéo	Temps examen
RH02 Former et faire progresser vos salariés	26	13	6h05min	1h15min
P02 Communication	43	25	8h50min	1h15min
D05 Créer et référencer son site web	26	6	5h33min	1h
D04 Utiliser professionnellement les réseaux sociaux	31	7	5h31min	1h

M01 Prospection avant-vente	36	26	6h23min	1h
M02 Vente et négociation	43	27	8h37min	1h
C01 Comportements personnels	48	29	9h38min	1h15min
C02 Comportements professionnels	44	32	9h26min	1h15min
L03 PowerPoint	14	1	7h55min	1h
ESS01 Best of	44	380	9h42min	1h15min
Total	**355**	**380**	**75h43min**	**11h15min**

Temps de travail personnel : prises de notes, recherches complémentaires : 50% du temps de la formation en vidéo	**37h45min**
Préparation des examens : 100% du temps des examens	**11h15min**
Temps total Parcours 43	**135h45min**

Abonnement de formation de 12 mois inclus

Prix catalogue des programmes au détail : 1 090 € HT, Prix forfaitaire du parcours avec remise de 10%: 980 € HT.

Coût à l'heure de formation : 7,22 € HT.

PARCOURS 43: CREER SON ENTREPRISE

Porteur de projet, vous vous orientez vers la création d'entreprise et souhaitez vous former pour réussir.

Pour réussir, le créateur d'entreprise doit respecter la méthodologie de création en 10 points :
1- Valider son envie d'entreprendre
2- Décider de créer, de reprendre une entreprise ou devenir franchisé
3- Evaluer son marché
4- Chiffrer ses projets et décisions
5- Bâtir son business plan
6- Rechercher les fons nécessaires
7- Bâtir son outil de travail
8- Choisir son statut juridique, fiscal et social
9- Effectuer les formalités nécessaires
10- Démarrer son activité

Objectifs
Entreprendre peut prendre trois formes : créer, reprendre ou devenir franchisé.
Ce parcours a pour objectifs de :
- former dans le détail à chaque point de la méthodologie de création d'entreprise ;
- expliquer comment trouver les fonds qui sont nécessaires quelle que soit la forme de l'entrepreneuriat choisie ;
- donner les connaissances minimales que tout entrepreneur doit maîtriser en droit, organisation, gestion, marketing, commercial.

Le certificat de formation professionnelles et de connaissances sera très utile aux porteurs de projets, pour valider leur motivation à entreprendre et leurs connaissances entrepreneuriales, auprès des banquiers sollicités pour un emprunt.

Si le nombre de salariés augmente dans leur entreprise, les entrepreneurs complèteront leur formation par le parcours 47- Dirigeant de TPE.

Public visé
Ce parcours s'adresse tant aux entrepreneurs qui veulent créer leur start up qu'à ceux qui veulent se mettre à leur compte dans l'économie traditionnelle et ce quelque soit leur statut actuel : étudiant, salarié, demandeur d'emploi.

Experts formateurs
Les experts qui ont enregistré ces formations sont spécialisés en entrepreneuriat :
- consultants spécialisés en formation et accompagnement de créateurs, repreneurs, franchisés ;
- avocats conseils en choix juridiques, fiscaux et sociaux et en rédaction de statuts de société ;

- experts-comptables spécialisés en établissement de business plan ;
- consultants spécialisés en levée de fonds.

Ce parcours est composé de 13 programmes de formation avec examens en ligne :

	Nombre formations	Nombre experts	Temps formation vidéo	Temps examen
A01 Valider son envie d'entreprendre	53	25	8h38min	1h
A02 Préparer sa création d'entreprise	55	18	10h32min	1h
A03 Créer son entreprise	48	23	7h57min	1h
F01 Financement et trésorerie	44	22	8h35min	1h15min
J01 Droit des affaires	53	28	8h55min	1h15min
J02 Droit des sociétés	53	35	7h13min	1h
I04 Initiation Comptabilité	54	16	5h13min	1h
A07 Organiser une TPE	28	17	5h03min	1h
GE01 Gestion quotidienne	50	16	7h25min	1h
D05 Créer et référencer son site web	26	6	5h33min	1h
D04 Utiliser professionnellement les réseaux sociaux	31	7	5h31min	1h
M01 Prospection avant-vente	36	26	6h23min	1h
M02 Vente et négociation	43	27	8h37min	1h
Total	**574**	**170**	**95h35min**	**13h30min**

Temps de travail personnel : prises de notes, recherches complémentaires : 50% du temps de la formation en vidéo	**48h45min**
Préparation des examens : 100% du temps des examens	**13h30min**
Temps total Parcours 43	**171h15min**

Abonnement de formation de 12 mois inclus

Prix catalogue des programmes au détail : 1 237 € HT, Prix forfaitaire du parcours avec remise de 10%: 1 110 € HT.

Coût à l'heure de formation : 6,48€ HT.

PARCOURS 44: REPRENEUR DE FONDS DE COMMERCE

Reprendre un fonds de commerce, c'est reprendre des éléments d'actifs :
- des actifs incorporels qui sont le fonds de commerce même, composé de la clientèle et de l'achalandage, du droit au bail, du nom commercial, de l'enseigne, des licences et autorisations ;
- des actifs corporels qui sont principalement les agencements, le matériel, le mobilier ;
- les stocks.

La reprise d'un fonds de commerce suit une méthodologie en 13 étapes :
1- Déterminer les caractéristiques du fonds de commerce à reprendre
2- S'entourer de conseils spécialisés en reprise de fonds de commerce
3- Trouver le fonds de commerce à reprendre
4- Faire connaissance avec le cédant et le fonds de commerce
5- Diagnostiquer le fonds de commerce
6- Analyser les comptes du fonds de commerce
7- Evaluer le fonds de commerce
8- Négocier le fonds de commerce
9- Formaliser le compromis d'achat du fonds de commerce
10- Trouver les financements
11- Réaliser le montage juridique
12- Signer l'acte de cession du fonds de commerce
13- Prendre en main le fonds de commerce

Si vous reprenez des titres de société (parts de SARL ou actions de SA), reportez-vous au programme de formation professionnelle 45- Repreneur de PME.

Objectifs
- Comprendre les mécanismes de la reprise de fonds de commerce
- Gagner du temps, de l'argent et de l'énergie dans vos recherches de fonds de commerce
- Déterminer les points clés à négocier pour une reprise de fonds de commerce et savoir comment les négocier
- Savoir trouver les financements nécessaires à la reprise du fonds de commerce
- Maîtriser les fondamentaux du droit, de l'analyse financière, de la gestion, de la négociation afin d'avoir un dialogue utile avec l'équipe de conseils qui accompagne le repreneur

Public visé
- Personnes physiques qui veulent reprendre un fonds de commerce
- Entrepreneurs installés qui veulent réaliser de la croissance externe

Experts formateurs
Experts-comptables, avocats, consultants spécialisés en reprise/transmission de fonds de commerce

Ce parcours est composé de 13 programmes de formation avec examens en ligne :

	Nombre formations	Nombre experts	Temps formation vidéo	Temps examen
I05 Analyse financière	40	19	5h25min	1h
I04 Initiation Comptabilité	54	16	5h13min	1h
J01 Droit des affaires	53	28	8h55min	1h15min
J02 Droit des sociétés	53	35	7h13min	1h
A04 Reprendre un fonds de commerce	35	11	6h19min	1h
F01 Financement et trésorerie	44	22	8h35min	1h15min
GE01 Gestion quotidienne	50	16	7h25min	1h
M04 Web marketing	45	14	11h26min	1h15min
D05 Créer et référencer son site web	26	6	5h33min	1h
D04 Utiliser professionnellement les réseaux sociaux	31	7	5h31min	1h
J03 Droit social et paie	25	18	3h26min	1h
I09 Embaucher ses salariés	47	24	8h31min	1h15min
P04 Gérer et motiver ses équipes	33	22	7h06min	1h15min
Total	**536**	**152**	**90h38min**	**14h15min**

Temps de travail personnel : prises de notes, recherches complémentaires : 50% du temps de la formation en vidéo	**45h15min**
Préparation des examens : 100% du temps des examens	**14h15min**
Temps total Parcours 44	**164h15min**

Abonnement de formation de 12 mois inclus

Prix catalogue des programmes au détail : 1 357 € HT, Prix forfaitaire du parcours avec remise de 10%: 1 220 € HT.

Coût à l'heure de formation : 7,43 € HT.

PARCOURS 45: REPRENEUR DE PME

Porteur de projet bénéficiant d'une expérience de gestion de et capitaux suffisants, vous vous orientez vers la reprise d'une PME.

Une opération de reprise de PME dure, en moyenne, 12 mois du premier contact avec le cédant jusqu'à la signature des actes définitifs. Mieux vaut être bien préparé pour ne pas perdre de temps avec des vendeurs qui ne le sont pas ou dans des opérations qui ne vous conviennent pas. Respectez une méthode en 13 points :

1- Définir le cahier des charges de la reprise de PME

2- S'entourer de conseils spécialisés en reprise/transmission
3- Trouver la PME à reprendre
4- Faire connaissance avec le cédant et la PME à reprendre
5- Diagnostiquer la PME
6- Analyser les comptes de la PME
7- Evaluer la PME
8- Négocier la PME
9- Formaliser juridiquement la négociation
10- Trouver les financements pour la reprise de la PME
11- Réaliser le montage juridique
12- Signer les actes juridiques définitifs
13- Prendre en main la PME

La reprise de PME demande des connaissances variées (droit, comptabilité, finances, commercial, marketing, négociation, etc.) et beaucoup de psychologies. Mieux vaut être bien préparé et formé.

Objectifs
- Comprendre les mécanismes de la reprise de PME
- Gagner du temps, de l'argent et de l'énergie dans vos recherches de PME à reprendre
- Déterminer les points clés à négocier pour une reprise de PME et savoir comment les négocier
- Savoir trouver les financements nécessaires à la reprise de la PME
- Arriver à reprendre une PME dans des conditions de risques acceptables
- Maîtriser les fondamentaux du droit, de l'analyse financière, de la gestion, de la négociation afin d'avoir un dialogue utile avec l'équipe de conseils qui accompagne le repreneur

Public visé
- Personnes physiques qui veulent reprendre une PME
- Entrepreneurs installés qui veulent réaliser de la croissance externe de PME

Experts formateurs
Experts-comptables, avocats, consultants spécialisés en reprise et transmission de PME

Ce parcours est composé de 15 programmes de formation avec examens en ligne :

	Nombre formations	Nombre experts	Temps formation vidéo	Temps examen
I05 Analyse financière	40	19	5h25min	1h
F01 Financement et trésorerie	44	22	8h35min	1h15min
J02 Droit des sociétés	53	35	7h13min	1h
A05 Reprendre une PME	49	6	9h18min	1h15min
A15 Vendre son entreprise	41	9	6h38min	1h15min
GE02 Gestion prévisionnelle	31	13	5h56min	1h
P05 Pratiques comptables	52	28	6h07min	1h
J01 Droit des affaires	53	28	8h55min	1h15min
P08 Qualité et RSE	46	20	11h12min	1h15min
M02 Vente et négociation	43	27	8h37min	1h
D01 Economiser et transformer avec le digital	43	27	10h01min	1h15min
D03 Vendre plus avec le digital	35	22	9h02min	1h
J03 Droit social et paie	25	18	3h26min	1h
MG01 Management d'un individu	39	25	8h47min	1h15min
P04 Gérer et motiver ses équipes	33	22	7h06min	1h15min
Total	**627**	**208**	**116h18min**	**17h15min**

Temps de travail personnel : prises de notes, recherches complémentaires : 50% du temps de la formation en vidéo	**58h00min**
Préparation des examens : 100% du temps des examens	**17h15min**
Temps total Parcours 45	**207h45min**

Abonnement de formation de 12 mois inclus

Prix catalogue des programmes au détail : 1 437 € HT, Prix forfaitaire du parcours avec remise de 10%: 1 290 € HT.

Coût à l'heure de formation : 6,21 € HT.

PARCOURS 46 : FRANCHISE

Le commerce associé se fait dans le cadre d'une association d'entrepreneurs, dans le cadre d'un réseau.

Comme les différents partenaires de ce réseau sont en principe liés par un contrat, on parle de commerce associé ou de réseau contractuel.

Les principaux réseaux contractuels sont : la concession, la chaîne volontaire, la licence de marque, le contrat de distribution, le partenariat, la franchise.

La franchise est un contrat par lequel un franchiseur met à disposition de son franchisé des savoir-faire, un concept, une marque et son enseigne.

En contrepartie, le franchisé verse soit un droit d'entrée, soit des redevances annuelles, soit les deux.

Franchiseur et franchisé sont des entreprises indépendantes.

Même si vous ralliez une chaîne de franchise, vous demeures inscrit au Registre du Commerce ou au Répertoire des Métiers suivant votre activité.

Les franchiseurs sont nombreux et présentent tous leur réseau de franchise de manière très alléchante. Les investissements pour rentrer en franchise sont significatifs. Formez-vous avant d'intégrer une chaîne de franchise.

Objectifs
- Comprendre ce que sont les réseaux contractuels et les mécanismes d'intégration dans un réseau de franchise
- Gagner du temps, de l'argent et l'énergie dans vos recherches du réseau de franchise qui vous convient
- Déterminer les points clés à négocier avec les franchiseurs et savoir comment les négocier
- Savoir trouver un local, négocier le bail
- Trouver les financements nécessaires à l'intégration dans le réseau de franchise
- Arriver à entrer dans un réseau dans des conditions de risques acceptables
- Maîtriser les fondamentaux du droit, de l'analyse financière, de la gestion, de la négociation afin d'avoir un dialogue utile avec l'équipe de conseils qui accompagne le candidat franchisé

Public visé
- Personnes physiques qui veulent intégrer un réseau
- Entrepreneurs installés qui veulent passer de l'indépendant complète à la franchise

Experts formateurs
Experts-comptables, avocats, consultants spécialisés en franchise

Ce parcours est composé de 13 programmes de formation avec examens en ligne :

	Nombre formations	Nombre experts	Temps formation vidéo	Temps examen
J01 Droit des affaires	53	28	8h55min	1h15min
J02 Droit des sociétés	53	35	7h13min	1h
I05 Analyse financière	40	19	5h25min	1h
F01 Financement et trésorerie	44	22	8h35min	1h15min
A04 Reprendre un fonds de commerce	35	11	6h19min	1h
A06 Devenir franchisé	32	13	6h42min	1h15min

D05 Créer et référencer son site web	26	6	5h33min	1h
D04 Utiliser professionnellement les réseaux sociaux	31	7	5h31min	1h
GE01 Gestion quotidienne	50	16	7h25min	1h
GE02 Gestion prévisionnelle	31	13	5h56min	1h
J03 Droit social et paie	25	18	3h26min	1h
I09 Embaucher ses salariés	47	24	8h31min	1h15min
P04 Gérer et motiver ses équipes	33	22	7h06min	1h15min
Total	**500**	**140**	**86h37min**	**14h15min**

Temps de travail personnel : prises de notes, recherches complémentaires : 50% du temps de la formation en vidéo	**43h15min**
Préparation des examens : 100% du temps des examens	**14h15min**
Temps total Parcours 46	**158h15min**

Abonnement de formation de 12 mois inclus

Prix catalogue des programmes au détail : 1 357 € HT, Prix forfaitaire du parcours avec remise de 10%: 1 220 € HT.

Coût à l'heure de formation : 7,71 € HT.

PARCOURS 47 : DIRIGEANT DE TPE

Les TPE représentent plus de 90% des entreprises françaises. La grande majorité n'emploie pas de salariés. Ce sont des indépendants qui travaillent seuls.
Les dirigeants de TPE se distinguent par leur courage, leur besoin d'action mais aussi souvent par un manque de formation notamment en comptabilité, droit, gestion d'entreprise, management et gestion des ressources humaines.
Ces carences peuvent entrainer des dépôts de bilan et par drames financiers et humains.

Objectifs
Plus de 70 % des entreprises françaises n'emploient pas de salariés. Dès qu'une entreprise grossit et emploie du personnel, la gestion se complexifie et le management des équipes devient primordial.

Les objectifs de ce parcours de formation professionnelle pour dirigeant de TPE sont :
- acquérir les connaissances dans des domaines variés (marketing, commercial, droit, gestion, qualité, management, etc.), indispensables à la gestion d'une entreprise ;
- assimiler les règles de management des équipes ;
- anticiper les problèmes financiers éventuels en maitrisant les bases de l'analyse financière et les démarches concernant les entreprises en difficultés.

Le certificat de formation professionnelle et de connaissances sera très utile aux dirigeants de TPE qui empruntent pour financer la croissance de leur entreprise.

Public visé
Ce parcours de formation s'adresse :
- aux salariés qui vont créer une entreprise et n'en maîtrisent pas tous les rouages ;
- aux dirigeants dont les équipes de salariés augmentent. Il présente l'avantage de pouvoir être étudié en ligne tout en s'occupant de la gestion courante des affaires ;
- aux conseils des dirigeants de TPE (collaborateurs de cabinets d'expertise comptable et de centres de gestion agréés, banquiers chargés d'un portefeuille de professionnels) qui conseillent des dirigeants de TPE quotidiennement.

Experts formateurs
Les experts qui ont enregistré ces formations sont des praticiens de l'entreprise qui conseillent tous les jours des dirigeants d'entreprises : des consultants spécialisés, des experts-comptables et des avocats pour les programmes de droit.

Ce parcours est composé de 15 programmes de formation avec examens en ligne :

	Nombre formations	Nombre experts	Temps formation vidéo	Temps examen
M01 Prospection avant-vente	36	26	6h23min	1h
D05 Créer et référencer son site web	26	6	5h33min	1h
D04 Utiliser professionnellement les réseaux sociaux	31	7	5h31min	1h
M02 Vente et négociation	43	27	8h37min	1h
I04 Initiation Comptabilité	54	16	5h13min	1h
I05 Analyse financière	40	19	5h28min	1h
A10 Faire face aux difficultés	30	15	5h29min	1h
GE01 Gestion quotidienne	50	16	7h25min	1h
GE02 Gestion prévisionnelle	31	13	5h56min	1h
J01 Droit des affaires	53	28	8h55min	1h15min
J02 Droit des sociétés	53	35	7h13min	1h
J03 Droit social et paie	25	18	3h26min	1h
I09 Embaucher ses salariés	47	24	8h31min	1h15min
MG01 Management d'un individu	39	25	8h47min	1h15min
MG02 Management d'une équipe	47	35	9h48min	1h15min
Total	**605**	**191**	**102h15min**	**16h00min**

Temps de travail personnel : prises de notes, recherches complémentaires : 50% du temps de la formation en vidéo	**51h00min**
Préparation des examens : 100% du temps des examens	**16h00min**
Temps total Parcours 47	**185h15min**

Abonnement de formation de 12 mois inclus

Prix catalogue des programmes au détail : 1 495 € HT, Prix forfaitaire du parcours avec remise de 10%: 1 340 € HT.

Coût à l'heure de formation : 7,23 € HT.

PARCOURS 48 : DIRIGEANT DE PME

Le dirigeant de PME est aussi nommé patron, dirigeant, chef d'entreprise, entrepreneur, manager.

Le dirigeant de PME est en même temps stratège, commercial, gestionnaire, meneur d'homme et possède les techniques de son métier.

Le dirigeant de PME nécessite une somme de compétences et une vraie polyvalence : animateur, décideur, visionnaire, goût du risque, organisateur, exigence de compétence.

Le dirigeant de PME doit donc posséder des connaissances variées : visions stratégiques, prévision/planification (objectifs, plans), organisation (structuration, délégation), conduite et motivation des hommes (recrutement, motivations, résolution des conflits), finances (budgets, tableaux de bord, financement).

Le dirigeant de PME doit être ouvert, à l'écoute, doit se tenir informé et se former en permanence. Il doit donc dégager du temps, savoir s'entourer et déléguer.

Vous souhaitez vous perfectionner dans le pilotage de votre entreprise, comprendre comment mieux gérer les relations avec les clients, les salariés, l'argent et l'avenir en partant des méthodes de diagnostic d'entreprise.

Vous cherchez à acquérir de nouvelles méthodes de travail, des outils d'analyse et un savoir-faire dans les domaines suivants : analyse comptable, financière et budgétaire ; analyse marketing des produits, des services et des marques ; organisation du travail et gestion des RH ; analyse des positions concurrentielles et des compétences stratégiques.

Vous acceptez d'échanger, de partager, proposer, agir... au contact de vos pairs.

Vous voulez réaliser l'audit stratégique de votre entreprise, améliorer votre plan de développement et mettre en place des outils de contrôle stratégique de vos activités...

Saisir rapidement les nouveaux enjeux

Anticiper les nouveaux business modèles

Bousculer vos modes de fonctionnement

Comprendre pour mieux décider

Objectifs

Ce parcours de formation a trois objectifs :

- étudier les axes de développement stratégiques des PME. Ce parcours forme à des problématiques spécifiques aussi diverses que : l'export et le développement à l'international, les menaces et les opportunités liées au digital, l'amélioration de la performance des équipes par l'amélioration du bien-être au travail et la formation, la croissance externe ou le lancement d'une chaîne de franchise ;
- rappeler les bonnes pratiques en termes de vente, financement, gestion prévisionnel ;
- avec le programme Best of composé d'environ 1000 extraits du catalogue de www.laformationpourtous.com enregistrés par 250 experts, découvrir en un minimum de temps toutes les problématiques qui touchent l'entreprise.

Public visé

- Les dirigeants de PME
- Les conseils de dirigeants (experts-comptables, consultants) habituellement consultés par leurs clients sur ces problématiques très spécifiques et pointues

Experts formateurs

Les experts qui interviennent dans les programmes constituant ce parcours sont très spécialisés. Ils interviennent habituellement comme conseils des directions générales.

Ce parcours est composé de 13 programmes de formation avec examens en ligne :

	Nombre formations	Nombre experts	Temps formation vidéo	Temps examen
MG02 Management d'une équipe	47	35	9h48min	1h15min
RH02 Former et faire progresser ses salariés	26	13	6h05min	1h15min
RH01 Améliorer le bien-être au travail	29	19	7h25min	1h15min
P08 Qualité et RSE	46	20	11h12min	1h15min
D01 Economiser et transformer avec le digital	43	27	10h01min	1h15min
D03 Vendre plus avec le digital	35	22	9h02min	1h15min
W01 Exporter	39	22	9h10min	1h15min
W02 Développement international	33	20	7h25min	1h15min
A05 Reprendre une PME	49	6	9h18min	1h15min
A15 Vendre son entreprise	41	9	6h38min	1h15min
A11 Devenir franchiseur	23	10	5h47min	1h15min
S08 Gestion de patrimoine	54	32	8h05min	1h15min
ESS01 Best Of	44	380	9h42min	1h15min
Total	**509**	**380**	**109h38min**	**16h00min**

Temps de travail personnel : prises de notes, recherches complémentaires : 50% du temps de la formation en vidéo	**54h45min**
Préparation des examens : 100% du temps des examens	**16h00min**
Temps total Parcours 48	**196h15min**

Abonnement de formation de 12 mois inclus

Prix catalogue des programmes au détail : 1 637 € HT, Prix forfaitaire du parcours avec remise de 10%: 1 440 € HT.

Coût à l'heure de formation : 7,34 € HT.

Contact pour des achats d'abonnements, de programmes et parcours en nombre, et pour la concession de droits d'utilisation pour une plateforme LMS : commercial@laformationpourtous.com 06.82.93.35.07
Contact pour la conception de parcours personnalisé et pour le suivi des formations : pedagogie@laformationpourtous.com 01.39.57.64.82