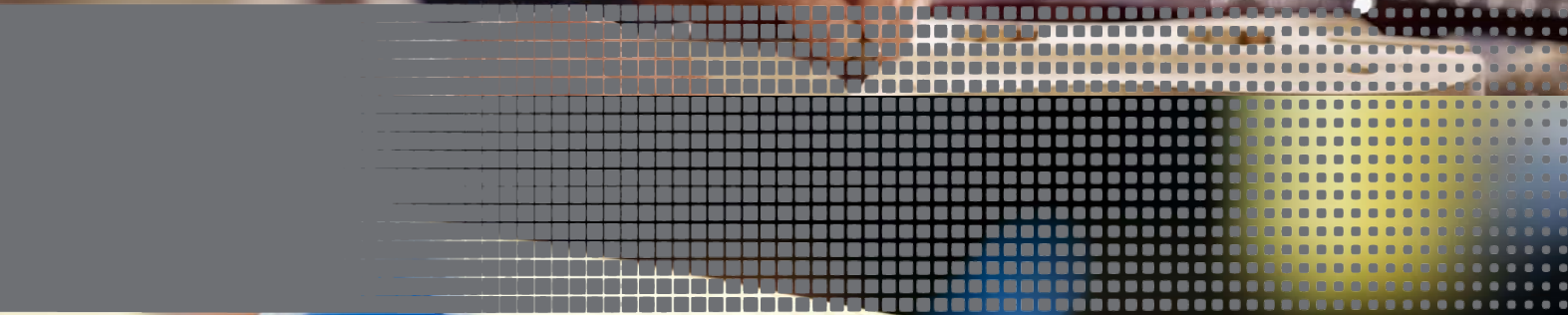


A man with dark hair and a beard, wearing a blue button-down shirt, is leaning over a workbench in a workshop. He is looking down at a project on the table. The background is blurred, showing various tools and equipment. The text 'le cnam' is in the top right corner.

le cnam

A decorative horizontal band featuring a grid of small squares in shades of grey and blue, with a yellow-to-blue gradient on the right side.

Catalogue des formations **2014**

Accompagner les entrepreneurs
Cnam entrepreneur(s)



Des formations-développement d'accompagnement entrepreneurial en phase avec les réalités professionnelles et nourries par la recherche.

Cnam entrepreneur(s)

Au sein du Conservatoire national des arts et métiers – grand établissement d'enseignement supérieur tout au long de la vie – Cnam entrepreneur(s) est dédié aux questions liées à la formation et à l'accompagnement des ressources humaines dans les processus d'initiative économique tout au long de la vie de l'entreprise (création, croissance, diversification, transmission, essaimage...), plus particulièrement au sein des structures de petite taille. Organisé en réseau au plan national et au-delà, Cnam entrepreneur(s) déploie son activité dans les territoires et se développe autour de ses trois missions principales :

- la formation professionnelle supérieure, pour accompagner les parcours des entrepreneurs,
- la recherche partenariale appliquée, sur les questions d'actionnabilité en entrepreneuriat et petite entreprise,
- la valorisation, pour développer l'esprit d'initiative. ■

**Sous la tutelle du ministère
de l'Enseignement supérieur
et de la Recherche**

Une pédagogie de l'action

Nos parcours de formation sont focalisés sur votre parcours d'entrepreneur. Construits « dans et par l'action », ils font interagir la réalisation de votre projet et le développement de vos compétences. Les contenus sont directement applicables sur le terrain.

Des parcours individualisés

Notre offre modulaire s'adapte à la singularité de vos projets, et vous permet de composer votre parcours à la carte.

Une expertise des petites entreprises

Pragmatiques et concrets, nos programmes prennent en compte les spécificités des petites organisations : entreprise artisanale, TPE, PME-PMI, association...

Des intervenants experts

Professionnels de chacun des domaines traités, ils apportent une expertise utile et directement transférable à votre projet.

Sommaire

Edito

Appel pour une mobilisation entrepreneuriale et citoyenne ! p.4

Partenariats

Au plus près des entrepreneurs p.5

Offre de service

Positionnement entrepreneurial

Des outils de diagnostic de vos capacités, idées et projets entrepreneuriaux, à mobiliser avant de vous lancer

- Émergence p.7
- Bilan de compétences entrepreneuriales p.8
- Auto-diagnostics p.9

Développement des compétences

Des formations-développement, certifiantes ou diplômantes, pour entreprendre en apprenant

- Titre professionnel Entrepreneur de petite entreprise p.11
- Certificat de compétence
Entrepreneuriat et gestion de la petite entreprise p.14
- Licence professionnelle Management des organisations
spécialité Management des petites entreprises
et des entreprises artisanales p.15

Unités d'enseignements p.17

Informations et inscription

Contacter Cnam entrepreneur(s) p.30

Pour une mobilisation entrepreneuriale et citoyenne !



Jean-Claude Bouly,
professeur du Cnam,
titulaire de la chaire
« Développement de la
petite entreprise
et Artisanat »,
directeur de l'Ecole
Management & Société,
directeur délégué à Cnam
entrepreneur(s)

Cnam entrepreneur(s) a succédé en janvier 2013 au Centre national de l'entrepreneuriat. Une nouvelle appellation qui nous apporte une visibilité accrue et un plus fort ancrage au sein du Conservatoire national des arts et métiers (Cnam), où Cnam entrepreneur(s) est devenu un lieu stratégique.

Notre ambition reste inchangée : former des entrepreneurs compétents à même de développer des projets de développement, de création ou de reprise, dans les petites organisations qui – ce n'est plus à démontrer – sont au cœur de l'économie de notre pays et sur lesquelles pèsent de lourds enjeux en termes d'emploi et de développement d'activité.

Pour mener à bien cette ambition, nous travaillons en permanence à l'amélioration et à l'enrichissement de notre offre de formation, par le biais notamment de l'intensification de nos activités de recherche.

Cela se traduit cette année par le lancement d'un certificat de compétence *Entrepreneuriat et gestion de la petite entreprise*, qui permet la création de passerelles entre nos différents parcours, et très bientôt par la conception d'un mastère spécialisé en accompagnement entrepreneurial.

Nos parcours de formation sont mis à la portée de différents profils d'entrepreneurs grâce à la mise en place de partenariats avec les acteurs de la formation et du développement d'activité.

Au premier rang des dispositifs nés de ces partenariats, les Actions régionales pour le développement d'activités nouvelles – Ardan(s) – font références. Après 25 années de mise en oeuvre en Lorraine et ailleurs, elles sont à l'origine de création d'emploi et de valeur ajoutée dans les entreprises qui en ont bénéficiées. Après le succès de l'*Appel pour une mobilisation entrepreneuriale et citoyenne*, lancé en 2013 avec la complicité du Conseil régional de Lorraine, 2014 sera l'année du Réseau France Ardan, pour contribuer à l'essaimage de ce dispositif qui a fait la preuve de son efficacité. ■



PARTENARIATS

Au plus près des entrepreneurs

De façon à répondre au mieux aux besoins des entreprises et porteurs de projet, Cnam entrepreneur(s) s'attache à nouer des partenariats avec des acteurs majeurs de la formation et du développement d'activité dans les territoires, aux plans régional, national et européen.

- Artisanat – Assemblée permanente des Chambres de métiers et de l'artisanat
- Services à la personne – Fédération française des services à la personne et de proximité
- Création d'entreprises – Réseau des Gréta
- International – projet européen MED Technopolis – Financement FEDER



Actions régionales pour le développement d'activités nouvelles (Ardan) avec :

- Région Haute-Normandie
- Région Lorraine
- Région Midi-Pyrénées
- Région Nord-Pas de Calais
- Région Provence-Alpes-Côte d'Azur

[nouveau]

Atelier de projet(s)

Un **incubateur** pour accompagner les porteurs de projet

- A tout niveau d'avancement
- Au coeur de Paris
- Dans un environnement d'excellence



Renseignez-vous !

www.cnam-entrepreneurs.eu

Positionnement entrepreneurial

Émergence	p.7
-----------	-----

Bilan de compétences entrepreneuriales	p.8
--	-----

Auto-diagnostics	p.9
------------------	-----

Émergence

Explorer votre envie d'entreprendre

Émergence est un module de formation-développement qui vise à vous projeter dans une situation entrepreneuriale, pour passer du stade de l'envie à celui de l'idée.

L'envie d'entreprendre peut se traduire en questionnement : « Ai-je envie de créer une activité ? », « Suis-je en capacité de développer une activité nouvelle dans mon entreprise ? », ou encore « Au regard de ma situation personnelle et familiale, serait-il pertinent de créer une activité ? ».

Au terme d'Émergence, vous estimerez au travers des éléments collectés et synthétisés, si vous vous sentez en capacité de poursuivre cette envie entrepreneuriale vers une idée de création d'activité, voire d'entreprise.

Objectifs

Ce module de formation propose un parcours de réflexion et d'exploration d'une envie d'entreprendre en vue de la confirmer pour la transformer en idée, qui pourrait devenir un projet entrepreneurial.

Au sortir d'Émergence, cette ambition pourra se poursuivre par la mise en oeuvre d'un projet de création d'activité économique.

Émergence propose de vous aider à vous poser les bonnes questions et d'interroger votre envie d'entreprendre, pour la transformer en projet, en tenant compte :

- du contexte économique dans lequel s'inscrit votre envie,
- de vos atouts et ressources,
- de l'adéquation avec les besoins du marché.

Descriptif

Durant trois à six mois, vous suivez un parcours structuré et guidé composé de huit étapes distinctes et complémentaires abordant les axes suivants :

- motivations,
- compétences et environnement,
- champ d'intervention,
- formalisation de l'envie,
- environnement économique,
- ouverture sur mon territoire,
- formalisation de l'idée,
- bilan.



Un guide vous permet de vous orienter dans l'exploration de votre envie d'entreprendre et d'en approfondir l'idée en :

- définissant le pré-projet de création d'activité,
- réalisant un auto-diagnostic personnel sur votre devenir professionnel,
- plaçant votre envie entrepreneuriale dans une réalité économique,
- validant ce pré-projet auprès de professionnels experts,
- étudiant la faisabilité du pré-projet,
- identifiant les ressources financières, matérielles, humaines et techniques potentiellement nécessaires à ce pré-projet,
- analysant le contexte de l'environnement de ce pré-projet,
- transformant alors votre envie en idée entrepreneuriale. ■

Bilan de compétences entrepreneuriales

Chaque adulte qui démarre aujourd'hui sa vie professionnelle va changer, en moyenne, cinq fois de métier. Par conséquent, la gestion des trajectoires professionnelles devient un enjeu stratégique tant du côté de l'entreprise que du côté des salariés et des demandeurs d'emploi.

La question de la création d'activité doit se poser de manière plus naturelle comme une alternative au salariat.

Le bilan de compétences entrepreneuriales a été mis au point par Cnam entrepreneur(s) pour vous permettre de faire le bilan de vos compétences et aptitudes à entreprendre.

Objectifs

Le bilan de compétences entrepreneuriales est une démarche personnelle et accompagnée dont le but est d'apprécier, confirmer ou préparer un projet entrepreneurial. Il permet de :

- faire le point sur votre parcours,
- identifier vos motivations profondes à entreprendre
- expliciter vos valeurs, intérêts, aptitudes au regard du projet,
- valider la pertinence du projet au regard de la connaissance de soi au travail et de l'environnement socio-économique,
- identifier, formaliser vos compétences : transférables et à acquérir,
- déterminer les conditions de mise en œuvre du projet,
- préparer l'avenir.

Au sortir du bilan, vous aurez défini un plan d'action permettant de passer de l'idée à l'amorçage de votre projet.

Descriptif

Les axes étudiés au cours du bilan de compétences entrepreneuriales sont les suivants :

- identifier, apprécier et évaluer vos connaissances et compétences,
- identifier vos motivations pour entreprendre,
- vous situer dans le « métier » d'entrepreneur,
- faire émerger votre idée d'entreprendre,
- confronter votre projet à la réalité.

Public

Le bilan de compétences entrepreneuriales s'adresse aux personnes qui s'interrogent sur l'idée d'entreprendre, qui souhaitent tester leur potentiel, déterminer sur quelles compétences elles peuvent s'appuyer, et ainsi vérifier si leur idée de départ mérite d'être transformée en projet.

Les candidats peuvent être salariés ou demandeurs d'emploi.

Outils

Cnam entrepreneur(s) dispose d'outils variés adaptés aux individus et à leurs parcours :

- entretiens individuels complétés de deux sessions collectives,
- tests et questionnaires permettant la validation du profil entrepreneurial,
- référentiel métier Entrepreneur,
- supports de réflexion déterminés en fonction des besoins,
- synthèse de bilan.

L'échéancier type d'un bilan de compétences entrepreneuriales comprend quatre à neuf séances de travail organisées selon les besoins, en rendez-vous de deux ou trois heures, demi-journées et/ou journées pour un total de 20 heures. L'ensemble est réparti sur une période de six à dix semaines, à laquelle s'ajoute un suivi à six mois.

Le bilan de compétences entrepreneuriales peut être couplé au **Titre professionnel Entrepreneur de petite entreprise (CPN45)** et être utilisé comme un test de positionnement. ■

Auto-diagnostics

Pour faire le point sur vos projets de développement, création, cession ou reprise d'entreprise

Donnez un nouvel éclairage à votre projet de développement, création, cession ou reprise d'entreprise en prenant quelques instants pour compléter les auto-diagnostics que nous avons conçus pour chacune de ces problématiques. Ils vous permettront de faire le point sur votre projet, sa faisabilité, ses répercussions, tout en vous faisant découvrir les différentes étapes à mettre en œuvre.

Ces auto-diagnostics permettent de faire le point et stimulent la réflexion à travers plusieurs étapes interagissant entre elles. C'est pourquoi, il peut être nécessaire de revenir à plusieurs reprises sur certains points.

Auto-diagnostic Développement d'entreprise

Et si je lançais de nouveaux projets dans mon entreprise ?

1. Quelle est ma vision de l'entreprise et de mon rôle de dirigeant ?
2. Quelle est mon appréciation sur les ressources de l'entreprise et de ses environnements ?
3. Quelles sont les perspectives envisageables pour l'entreprise ?
4. Quelles orientations pour tracer un avenir à mon entreprise ?

Auto-diagnostic Création d'entreprise

Suis-je en capacité de créer une entreprise ?

1. Qui suis-je ? Moi, créateur en réflexion, je fais le point sur mon projet personnel.
2. Quelle est mon idée ? Où en suis-je dans mon cheminement ? Quelle serait mon offre ? Qui seraient mes clients ?
3. Comment faire ? De quels moyens ai-je besoin (immobiliers, matériels, financiers, humains...) ?
4. Avec qui poursuivre ma démarche, construire mon projet ?
5. Quelle structure pour mon activité ? Quelles aides ?
6. Au final : mon projet est-il réaliste ? Réalisable ? Rentable ?

Auto-diagnostic Cession d'entreprise

Suis-je en capacité de vendre mon entreprise ?

1. Envisager de transmettre.
2. Décider de transmettre.
3. Valoriser mon entreprise.
4. Trouver et choisir le bon repreneur.
5. Négocier et finaliser la transaction.
6. Mon avenir sans l'entreprise.

Auto-diagnostic Reprise d'entreprise

Reprendre une entreprise... Et pourquoi pas ?

1. Envisager la reprise d'entreprise comme une opportunité.
2. Déterminer, chercher et trouver une cible d'entreprises.
3. Diagnostiquer l'entreprise et apprécier sa valeur.
4. Élaborer le plan de reprise.
5. Négocier l'entreprise avec le cédant.
6. Devenir chef d'entreprise et manager le changement.

Laissez-vous guider de multiples façons :

- en répondant aux questions,
- en pointant les aspects qui semblent vous correspondre dans les items que nous vous proposons,
- en identifiant, parmi une liste (non exhaustive), une situation qui ressemble à celle dans laquelle vous vous trouvez actuellement. ■

Documents disponibles
librement en téléchargement sur
www.cnam-entrepreneurs.eu

Développement des compétences

Titre professionnel

Entrepreneur de petite entreprise p.11

Certificat de compétence

Entrepreneuriat et gestion de la petite entreprise p.14

Licence professionnelle Management des organisations

Spécialité Management des petites entreprises

et des entreprises artisanales p.15

Titre professionnel Entrepreneur de petite entreprise

Niveau III enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP)
depuis le 21/04/2009 – Renouvellement le 07/08/2012

Ce titre professionnel favorise le transfert des connaissances acquises en compétences directement exploitables sur le terrain. Optimiser la concrétisation d'un projet et suivre un parcours conduisant au Titre professionnel Entrepreneur de petite entreprise, permet de développer et reconnaître des compétences en alternant temps de formation et temps d'application en situation réelle.

Objectif

Acquérir les méthodes et les repères disciplinaires essentiels pour conduire un projet de développement, de création ou de reprise au sein d'une petite entreprise ou d'une entreprise artisanale.

Public concerné

Toute personne intéressée pour acquérir des compétences essentielles directement opérationnelles.

Dispositif de certification

Le Titre professionnel Entrepreneur de petite entreprise est un titre de niveau III enregistré au RNCP, d'une valeur de 60 ECTS.

L'obtention du titre est attestée par un jury en fonction des résultats obtenus à chacun des huit modules, selon le barème en vigueur.

Durée et organisation

Le parcours de formation représente 44 jours (308h) répartis sur une période d'activité professionnelle de 12 mois au maximum (en moyenne six mois) et articulant les modalités suivantes :

- 17 jours de face-à-face pédagogique,
- 27 jours de travail personnel encadré d'application pratique.

Pédagogie

Le projet choisi – développement d'activité, création ou reprise d'entreprise – constitue le fil conducteur de la formation, car il permet une mise en application concrète des apports théoriques.

Tout au long du parcours, ce projet sera piloté grâce à un outil et à des méthodes de gestion de projet et de gestion des compétences.

Les intervenants

Les intervenants bénéficient de l'expertise de l'équipe nationale de Cnam entrepreneur(s), issue des travaux de son équipe de recherche sur les thématiques des sciences de l'action et de la formation. Ce sont des professionnels du domaine traité, disposant d'une excellente connaissance des petites entreprises et entreprises artisanales.

Descriptif de la formation

- **bonnes pratiques pour entreprendre – 23 jours**
1 module « méthode »
| AGIR Développeur d'activité – US174M
ou | AGIR Créateur – US174L
ou | AGIR Repreneur – US174N
- **bonnes questions pour entreprendre – 21 jours**
2 modules « mode d'emploi » obligatoires – 6 jours
| Comment piloter mon projet ? – US174C
| Comment évaluer les compétences
nécessaires à mon projet ? – US174A
5 modules « connaissances » au choix – 15 jours
parmi les bonnes questions pour entreprendre

Parcours suggérés

Compétences essentielles

Titre professionnel Entrepreneur de petite entreprise (CPN45) – 60 ECTS

Parcours Création d'entreprise

Code

Bonnes pratiques pour entreprendre
Agir créateur
Comment construire et mener
mon projet de créateur d'entreprise ?
USL174L

Bonnes questions pour entreprendre

Modules obligatoires

GRH – Management : Comment améliorer les compétences utiles à mon projet ?	US174A
--	--------

Management de projet : Comment piloter mon projet ?	US174C
---	--------

Modules suggérés

Commercial : Comment organiser et développer mes ventes ?	US1742
---	--------

Développement personnel – communication interpersonnelle : Ai-je conscience de mes qualités et motivations pour développer mon projet ?	US1744
---	--------

Gestion : Comment positionner le projet dans la dimension économique de l'entreprise ?	US1747
--	--------

Marketing – communication : Comment mieux mettre en valeur et communiquer sur les atouts de mon projet, de mon produit, de mon entreprise ?	US174E
---	--------

Stratégie d'entreprise : Pourquoi et comment l'analyse stratégique peut servir mon projet ?	US174F
---	--------



Titre professionnel Entrepreneur de petite entreprise (CPN45) – 60 ECTS

Parcours Reprise d'entreprise

Code

Bonnes pratiques pour entreprendre
Agir repreneur
Comment construire et mener
mon projet de repreneur d'entreprise ?
USL174N

Bonnes questions pour entreprendre

Modules obligatoires

GRH – Management : Comment améliorer les compétences utiles à mon projet ?	US174A
--	--------

Management de projet : Comment piloter mon projet ?	US174C
---	--------

Modules suggérés

Commercial : Comment organiser et développer mes ventes ?	US1742
---	--------

Management de proximité : Comment rendre efficace mon management au quotidien ?	US174D
---	--------

Gestion – Analyse de rentabilité : Comment évaluer un coût pour prendre une bonne déci-	US1748
---	--------

Marketing – communication : Comment mieux mettre en valeur et communiquer sur les atouts de mon projet, de mon produit, de mon entreprise ?	US174E
---	--------

Stratégie d'entreprise : Pourquoi et comment l'analyse stratégique peut servir mon projet ?	US174F
---	--------



Titre professionnel Entrepreneur de petite entreprise (CPN45) – 60 ECTS

Parcours Développement d'entreprise

Code

Bonnes pratiques pour entreprendre

Agir développeur d'activité

Comment construire et mener mon projet de développeur d'activité ?

USL174M

Bonnes questions pour entreprendre

Modules obligatoires

GRH - Management : Comment améliorer les compétences utiles à mon projet ?	US174A
Management de projet : Comment piloter mon projet ?	US174C

Cinq modules à choisir parmi

Commercial : Comment organiser et développer mes ventes ?	US1742
Comptabilité - Finance : Comment utiliser les outils de gestion de l'entreprise ?	US1743
Développement personnel - communication interpersonnelle : Ai-je conscience de mes qualités et motivations pour développer mon projet ?	US1744
Droit des affaires : Comment piloter et sécuriser mes relations contractuelles ?	US1745
Gestion : Comment positionner le projet dans la dimension économique de l'entreprise ?	US1747
GRH-Droit du travail : Comment satisfaire mes besoins en RH dans le respect de la législation du travail ?	US1749
Intelligence économique : Comment trouver et utiliser les informations utiles à mon projet ?	US174B
Management de proximité : Comment rendre efficace mon management au quotidien ?	US174D
Marketing - communication : Comment mieux mettre en valeur et communiquer sur les atouts de mon projet, de mon produit, de mon entreprise ?	US174E
Innovation : Comment initier dans mon entreprise une démarche d'innovation ?	US174H
Systèmes d'information des organisations : Avec quels outils de pilotage puis-je conduire mon projet, mon entreprise ?	US174J
Droit des sociétés : Quel est le meilleur statut pour moi et mon entreprise ?	US1746
Gestion - Analyse de rentabilité : Comment évaluer un coût pour prendre une bonne décision ?	US1748
Stratégie d'entreprise : Pourquoi et comment l'analyse stratégique peut servir mon projet ?	US174F
Responsabilité sociétale de l'entreprise : Et si la performance de mon entreprise passait aussi par sa performance sociétale ?	US174G

Nos parcours de formation peuvent s'effectuer par le biais du plan de formation de l'entreprise, du droit individuel à la formation, du congé individuel de formation, de l'alternance (contrat ou période de professionnalisation, contrat d'apprentissage) ou de la validation des acquis (professionnels ou de l'expérience). ■

Certificat de compétence

Entrepreneuriat et gestion de la petite entreprise

Certificat d'établissement Cnam

Ce certificat de compétence répond aux besoins de qualification de celles et ceux qui souhaitent acquérir ou renforcer leurs connaissances en gestion : stratégie, commercial, GRH, droit, gestion-finances. Le certificat leur permettra de maîtriser les techniques et outils spécifiques à la gestion et au management d'une petite entreprise, pour en assurer la pérennité et le bon fonctionnement.

Objectifs

Acquérir les compétences nécessaires pour participer au management et à la gestion du quotidien dans une petite organisation.

Public concerné

Le certificat est accessible aux personnes titulaires d'un niveau III en sciences de gestion.

Les personnes titulaires d'un niveau III hors des sciences de gestion devront valider au préalable cinq modules de formation.

Les publics de niveau IV et V dotés d'une expérience significative dans le secteur de l'artisanat ou de la petite entreprise pourront intégrer la formation via une validation des acquis (VAP85).

Condition de délivrance du diplôme

Le certificat est délivré à condition d'obtenir une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à chacune des unités d'enseignement qui le composent.

Les intervenants

Les intervenants bénéficient de l'expertise de l'équipe nationale de Cnam entrepreneur(s), issue des travaux de son équipe de recherche sur les thématiques des sciences de l'action et de la formation. Ce sont des professionnels du domaine traité, disposant d'une excellente connaissance des petites entreprises et entreprises artisanales.

Descriptif de la formation

Le certificat de compétence comprend 360 heures réparties en unités d'enseignement indépendantes et capitalisables (programme complet page 16).

Une formation passerelle est dispensée aux personnes ne justifiant pas des prérequis nécessaires. Cette formation est composée des modules suivants :

- Comptabilité – Finance – US 1743
- Droit des affaires – US 1745
- Gestion – US 1747
- Gestion – Analyse de rentabilité – US 1748
- Marketing – Communication – US174E

Les unités d'enseignements du certificat font également partie du parcours de la **Licence professionnelle Management des organisations Spécialité Management des petites entreprises et des entreprises artisanales (LP043)** – voir page 16.

Pour celles et ceux qui souhaitent encore progresser dans le développement de leurs compétences ou qui envisagent de conduire un projet entrepreneurial, de création, de développement ou de reprise d'entreprise, il est tout à fait possible de continuer vers cette licence professionnelle. ■

Licence professionnelle Management des organisations

Spécialité Management des petites entreprises et des entreprises artisanales

Niveau II – 60 ECTS

Être en responsabilité dans une entreprise artisanale ou dans une petite entreprise demande la maîtrise de compétences approfondies spécifiques aux petites organisations et ouvertes aux évolutions des technologies et des marchés.

Les compétences entrepreneuriales relèvent de la maîtrise des savoir-faire liés aux techniques de gestion, mais aussi et surtout de la capacité à la vision stratégique, à l'anticipation et à l'intégration de comportements entrepreneuriaux et de démarches innovantes.

La licence professionnelle vous aidera à progresser dans votre démarche entrepreneuriale, à être en capacité de détecter de nouvelles opportunités, et ainsi de savoir prendre de nouveaux risques.

Le métier

Le métier d'entrepreneur se définit dans la capacité à prendre des risques maîtrisés, prenant en compte :

- les réalités des différents environnements économiques, sociologiques, techniques, juridiques, législatifs,
- les progrès des techniques qui peuvent venir impacter le métier, ou sa façon de l'exercer,
- les ressources financières et humaines à mobiliser en interne et/ou dans la cadre d'alliances avec l'environnement économique de l'entreprise,
- les apports des techniques de l'information et de la communication.

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez en capacité de manager une entreprise de petite taille : stratégie, conduite opérationnelle, veille sur les marchés et les évolutions techniques des métiers, consolidation des savoir-faire liés à la transmission des valeurs propres à la petite entreprise et à l'artisanat.

Public concerné

Personnes titulaires d'un Bac+2 ou capitalisant 120 ECTS (crédits européens).

Les publics de niveau inférieur dotés d'une expérience significative dans le secteur de l'artisanat ou de la petite entreprise pourront intégrer la formation via une validation des acquis (VAP85).

Condition de délivrance du diplôme

Avoir satisfait aux exigences d'évaluation de chacune des unités d'enseignement de la licence professionnelle, du projet tuteuré et de la soutenance d'un mémoire.

Les intervenants

Les intervenants bénéficient de l'expertise de l'équipe nationale de Cnam entrepreneur(s), issue des travaux de son équipe de recherche sur les thématiques des sciences de l'action et de la formation. Ce sont des professionnels du domaine traité, disposant d'une excellente connaissance des petites entreprises et entreprises artisanales.

Descriptif de la formation

Organisé sur une durée de 12 mois, le programme est constitué d'unités d'enseignement pour un volume équivalent à 60 ECTS :

Enseignements, 42 ECTS

Soit 420 heures d'enseignement

Projet tuteuré, 12 ECTS

Ce projet mobilise des méthodes de conduite de projet et de management des compétences.

Stage en entreprise, 6 ECTS

Sa durée est de 16 semaines au minimum.

Retrouvez le programme complet page 16.

Parcours suggérés

Compétences approfondies

Licence professionnelle Management des organisations (LP043)

Spécialité Management des petites entreprises et des entreprises artisanales

	Code	ECTS
Veille stratégique et concurrentielle	ESC103	4
Management processus et organisation de l'entreprise	USMP01 / EME101	4
Finance d'entreprise : gestion et politique financière	GFN139	8
Négociation et management des forces de vente : approfondissements	ACD109	4
Gestion des hommes I	USMP02 / EME104	4
Règles générales du droit des contrats	DRA103	4
Certificat Informatique et internet niveau 1	DNF001	4
Connaissance et culture des métiers et de l'artisanat. Connaissance du secteur	CNE147	4
GRH - Management : Comment améliorer les compétences utiles à mon projet ?	US174A	2
Management de projet : comment piloter mon projet ?	US174C	2
Langues	USM501	2
Projet tuteuré	UAM501	12
Stage	UAM502	6

Ces unités d'enseignement constituent le **Certificat de compétence Entrepreneuriat et gestion de la petite entreprise (CC07)**

La licence professionnelle Management des organisations Spécialité Management des petites entreprises et des entreprises artisanales est habilitée en région Haute-Normandie, Ile-de-France, Lorraine, La Réunion et Martinique.



Une offre innovante et originale

La licence professionnelle Management des petites entreprises et des entreprises artisanales, habilitée dans plusieurs régions par le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, vous donne l'opportunité :

- d'approfondir vos connaissances,
- d'acquérir un degré de maturité au service du développement de votre projet entrepreneurial,
- d'améliorer votre vision stratégique et de parachever votre parcours professionnel. ■

Unités d'enseignement

Les bonnes pratiques pour entreprendre p.18

Agir développeur

Agir créateur

Agir repreneur

Les bonnes questions pour entreprendre p.21

Commercial

Comptabilité – Finance

Développement personnel – Communication interpersonnelle

Droit des affaires

Droit des sociétés

Gestion

Gestion – Analyse de rentabilité

GRH – Droit du travail

GRH – Management

Innovation

Intelligence économique

Management de projet

Management de proximité

Marketing – Communication

Responsabilité sociétale de l'entreprise

Stratégie d'entreprise

Systèmes d'information des organisations

Autres modules de formation p.28

Certificat Informatique et Internet – Niveau I (C2i)

Connaissance et culture des métiers et de l'artisanat

Finance d'entreprise : gestion et politique financière

Gestion des hommes

Management, processus et organisation de l'entreprise

Négociation et management des forces de vente

Règles générales du droit des contrats

Veille stratégique et concurrentielle

Les bonnes pratiques pour entreprendre

Comment conduire un projet entrepreneurial ?

Pour évaluer les ressources, mesurer les risques mais aussi aider à la prise de décision, ces modules permettent d'acquérir une pratique de la gestion de projet et les compétences afférentes, de développer une culture de la formalisation, de l'évaluation du projet, sans omettre la nécessaire communication amont, aval et avec son environnement pour partager et valoriser son projet entrepreneurial.

Ce module « bonnes pratiques pour entreprendre » se décline de façon spécifique selon trois parcours correspondant aux ambitions de l'entrepreneur :

- AGIR Développeur d'activité : aide à la conduite opérationnelle du projet,
- AGIR Créateur : aide à l'élaboration du plan d'affaires,
- AGIR Repreneur : aide à la concrétisation du plan de reprise.

Public

Toute personne intéressée pour acquérir des compétences essentielles directement opérationnelles.

Durée et organisation

Ces modules se composent de 23 jours répartis tout au long de la réalisation du projet (six mois en moyenne).

Ils comprennent des temps de face-à-face pédagogiques, en séances collectives ou individuelles, correspondant à trois journées, et 20 jours de travail personnel encadré d'application pratique. L'ensemble est réparti en quatre séquences thématiques.

L'apprentissage s'appuie sur un outil simple et opérationnel de conduite de projet, mobilisant deux méthodes : AGIR Projet (gestion de projet) et AGIR Compétences (gestion des compétences).

L'alternance entre situation de formation et situation de travail favorise l'appropriation des méthodes et leur application concrète dans le projet conduit.

Les intervenants

Des professionnels réalisent un suivi personnalisé. Ils vous accompagnent sur le déroulé des méthodes AGIR.

Calendrier

Ces modules relèvent d'une approche individualisée qui s'adapte au calendrier de votre propre projet. Le démarrage est donc réalisé à la demande, en fonction de vos objectifs.



Déroulement

Ces modules se décomposent en quatre grandes séquences qui jalonnent l'avancement de votre projet :

Séquence 1 : formalisation du projet (4 jours)

- Formuler les attendus et contenus du projet
- Définir le contexte de l'entreprise
- Formuler le contexte du projet
- Identifier les acteurs du projet
- Définir les compétences requises par le projet
- Feuille de route pour la séquence suivante

Séquence 2 : gestion du projet (6 jours)

- Se fixer des objectifs atteignables
- Identifier les principales tâches à réaliser
- Évaluez les moyens nécessaires
- Définir des indicateurs de mesure
- Planifier les réalisations
- Élaborer le plan d'amélioration des compétences (PAC)
- Feuille de route pour la séquence suivante

Séquence 3 : suivi du projet (9 jours)

Cette séquence est réalisée régulièrement tout au long du développement du projet.

- Suivre la réalisation du plan d'action prévisionnel à travers des tableaux de bord
- Opérer des réajustements nécessaires
- Réaliser une situation intermédiaire de progression du PAC
- Feuille de route pour la séquence suivante

Séquence 4 : évaluation du projet (4 jours)

- Évaluer les résultats du projet : niveau atteint, corrélation avec les objectifs prévisionnels, facteurs de réussite, principales difficultés
- Définir de nouveaux axes stratégiques, techniques, organisationnels ou commerciaux induits par les résultats obtenus et les nouveaux objectifs fixés
- Réaliser le bilan des acquis en termes de compétences
- Pour AGIR Créateur et AGIR Repreneur : opérer la synthèse du projet sur la base de la réalisation d'un plan d'affaires ou d'un plan de reprise personnalisé

AGIR Développeur d'activité

Objectifs

En relation directe avec le projet de développement d'activité, ce module vous permet d'utiliser la méthode AGIR pour favoriser :

- l'identification du périmètre du projet,
- le repérage du chemin à parcourir,
- la conduite professionnelle et maîtrisée du projet.

Contenu

1. Connaître les enjeux du projet pour l'entreprise et le positionner dans la stratégie globale.
2. Formaliser « l'idée » en projet :
 - définir les objectifs et les livrables,
 - décrire les contraintes,
 - identifier les critères de réussite.
3. Définir l'organisation projet :
 - identifier les compétences à détenir pour mener à bien le projet,
 - identifier les différents acteurs concernés et préciser leurs rôles, droits et devoirs,
 - construire l'équipe projet.
4. Constituer la communication projet :
 - rendre compte de l'avancement du projet aux différents niveaux de décision,
 - valoriser les atouts du projet et développer l'adhésion en interne.
5. Maîtriser la conduite du projet (qualité - coût - délai) :
 - maîtriser les actions à réaliser,
 - construire et gérer le budget projet,
 - construire le planning et gérer l'avancement du projet.
6. Dresser le bilan en termes de réalisation, perspectives et compétences acquises.

AGIR Créateur

Objectifs

En relation directe avec votre projet de création, ce module vous permet d'utiliser la méthode AGIR pour favoriser :

- l'identification du périmètre du projet,
- le repérage du chemin à parcourir,
- la conduite professionnelle et maîtrisée du projet.

Contenu

1. Organiser et structurer votre projet de création.
2. Dresser les grandes étapes du projet.
3. Identifier les besoins et les ressources.
4. Identifier les compétences à détenir pour mener à bien le projet.
5. Faciliter la prise de décision.
6. Établir le plan d'affaires :
 - résumé du projet,
 - présentation des acteurs,
 - description du produit/offre/service
 - analyse marché,
 - stratégie commerciale et moyens mis en œuvre,
 - montage juridique et financier,
 - dossier financier,
 - documents annexes.
7. Dresser le bilan en termes de réalisation, perspectives et compétences acquises.

AGIR Repreneur

Objectifs

En relation directe avec votre projet de reprise, ce module vous permet d'utiliser la méthode AGIR pour favoriser :

- l'identification du périmètre du projet,
- le repérage du chemin à parcourir,
- la conduite professionnelle et maîtrisée du projet.

Contenu

1. Vérifier l'adéquation individu/projet.
2. Réaliser un diagnostic approfondi de l'entreprise :
 - vérifier la faisabilité du projet de reprise,
 - construire la stratégie de reprise.
3. Identifier les compétences à détenir pour mener à bien le projet.
4. Bâtir le montage juridique, financier et fiscal :
 - étudier les scénarii possibles et décider,
 - rendre le projet crédible vis-à-vis de ses interlocuteurs.
5. Finaliser le plan de reprise :
 - parcours professionnel du repreneur et plan d'amélioration des compétences,
 - diagnostic de l'entreprise,
 - approche stratégique à court et moyen termes,
 - structuration de l'approche commerciale,
 - obtention des financements,
 - maîtrise des actions à réaliser.
6. Intégrer l'entreprise et manager le changement :
 - se faire accepter comme futur dirigeant,
 - réussir la prise en main effective de l'entreprise,
 - construire les pistes de développement.
7. Dresser le bilan en termes de réalisation, perspectives et compétences acquises.

Les bonnes questions pour entreprendre

Comment acquérir les compétences autour des thématiques clés d'une entreprise ?

Apportant notions et connaissances essentielles, et abordant des thématiques variées, ces modules renvoient aux problématiques communes des entrepreneurs, quelle que soit la phase de développement de leur projet. Les modules proposés ont été conçus pour apporter, dans un minimum de temps, des réponses pragmatiques, utiles et directement transférables à votre projet.

Durée et organisation

Chacun des modules proposés se déroule de façon identique, alternant deux jours non consécutifs de face-à-face pédagogique et un jour de travail personnel encadré d'application pratique (3 jours - 21h).

> Jour 1 - en présentiel*

- Apports de notions et méthodes essentielles en relation avec la question posée.
- Préparation du travail d'application à réaliser durant le jour 2 pour le jour 3.

> Jour 2 - en autonomie guidée

Transfert des connaissances acquises dans la réalité du projet à partir d'un travail personnel encadré d'application pratique.

> Jour 3 - en présentiel

- Présentation individuelle des travaux d'application.
- Synthèse du module autour des facteurs clés de succès et des écueils à éviter.

* Certaines régions proposent cette journée en formation à dis-



Commercial

Comment organiser et développer mes ventes ?

Sur des marchés de plus en plus concurrentiels, avoir un bon produit ne suffit plus pour assurer le développement et la pérennité de son activité. Même dans une petite entreprise, l'action commerciale doit être structurée pour être efficace. Qu'il s'agisse d'optimiser ses ventes ou ses relations client, des principes simples et pratiques peuvent être appliqués.

Objectifs

Ce module vous permet de découvrir les différents outils à votre disposition pour réussir vos ventes, quels que soient votre secteur d'activité, votre cible de clientèle ou la taille de l'entreprise.

UST1742

Comptabilité – Finance

Comment utiliser les outils de gestion de l'entreprise ?

Le futur chef d'entreprise ou tout chef de projet doit pouvoir mesurer l'impact de ses décisions sur la santé financière de sa société et dialoguer efficacement avec des interlocuteurs comptables et financiers.

Pour cela, il lui est indispensable de s'approprier les mécanismes permettant de collecter, contrôler et utiliser à bon escient des informations comptables et financières.

Objectifs

Ce module vous permet de :

- mieux comprendre et maîtriser la dimension comptable et financière de l'entreprise,
- accroître la pertinence de vos échanges avec le banquier, l'expert-comptable et les différents partenaires de l'entreprise.

Développement personnel – Communication interpersonnelle

Ai-je conscience de mes qualités et motivations pour développer mon projet ?

Futur chef d'entreprise ou chef de projet, vous êtes dans une phase d'interrogation sur vos atouts pour manager un projet et des équipes. Pour exercer pleinement votre rôle de manager, vous devez maîtriser les pratiques gagnantes, gages de performance humaine.

Objectifs

Ce module vous permet de clarifier votre positionnement vis-à-vis de l'équipe que vous rejoignez :

- mieux vous connaître pour établir de bonnes relations,
- connaître et pratiquer les techniques efficaces pour bien communiquer,
- savoir se positionner selon les personnes et les situations, et adapter son comportement,
- acquérir les bonnes pratiques en tant que manager dans la relation à l'autre,
- apprendre à motiver ses collaborateurs en pratiquant l'écoute active.



Droit des affaires

Comment piloter et sécuriser mes relations contractuelles ?

Parce que les contrats sont sources d'obligations réciproques, tout futur chef d'entreprise ou chef de projet doit identifier les zones de risque et pouvoir sécuriser les relations contractuelles.

Acquérir les bons réflexes contractuels est essentiel, sur les plans juridique, financier et commercial, pour entretenir de bonnes relations avec ses clients, fournisseurs et partenaires.

Objectifs

Ce module vous permet d'acquérir des bases en matière de droit des contrats pour :

- assurer au mieux la sécurité de vos échanges contractuels,
- concevoir les bonnes stratégies,
- appréhender de manière efficace la survenance d'éventuelles difficultés liées à vos relations commerciales.

Droit des sociétés

Quel est le meilleur statut pour moi et mon entreprise ?

Les questions de création ou modification statutaire interviennent à chaque étape du cycle de vie d'une société. En phase amont, le futur chef d'entreprise doit s'interroger sur son statut, identifier les critères de choix d'une structure juridique et maîtriser les formalités afférentes. En phase aval, il doit maîtriser la vie juridique de son entreprise, proposer ou mettre en œuvre les modifications statutaires nécessaires.

Objectifs

Ce module vous apporte des connaissances de base sur les structures juridiques de l'entreprise pour :

- guider les choix ou évolutions de structure juridique, les choix de statut social du dirigeant et de fiscalité de l'entreprise,
- diriger, tant l'entreprise que la structure juridique qui l'héberge, de manière éclairée.

Gestion

Comment positionner le projet dans la dimension économique de l'entreprise ?

Tout responsable de projet ou futur chef d'entreprise dans une TPE, PME-PMI ou entreprise artisanale doit posséder une culture économique et intégrer les spécificités de gestion relatives aux petites entreprises. Cette vue d'ensemble est indispensable pour maîtriser l'exigence de rentabilité d'une petite structure et gérer l'impact économique de toute décision.

Objectifs

Ce module vous permet de piloter un projet en tenant compte des spécificités des TPE/PME et des particularités de leur gestion :

- positionner le projet dans l'activité globale et habituelle de l'entreprise,
- construire et gérer le budget projet,
- le rapprocher de la comptabilité de l'entreprise,
- trouver des sources de financement complémentaires.

Gestion – Analyse de rentabilité

Comment évaluer un coût pour prendre une bonne décision ?

Piloter une activité en tant que chef de projet ou dirigeant nécessite de pouvoir, en permanence, évaluer des coûts, mesurer l'évolution des résultats et mettre en œuvre les correctifs appropriés.

Cette capacité à anticiper, analyser et réagir, impose de maîtriser le processus de décision de l'entreprise.

Objectifs

Ce module vous permet d'intégrer des éléments de calcul pour connaître vos marges de manœuvre, prendre la bonne décision et mettre en œuvre des outils de contrôle de votre activité.

GRH – Droit du travail

Comment satisfaire mes besoins RH dans le respect de la législation du travail ?

Responsables d'équipes, le chef d'entreprise et le chef de projet ne peuvent improviser leur gestion des ressources humaines. Pratiquer le droit du travail au quotidien est indispensable pour prendre les bonnes décisions, évaluer les risques juridiques dans son management et exercer ses responsabilités d'encadrement.

Objectifs

Ce module vous apporte des connaissances de base sur les principales règles de droit du travail, pour vous permettre de gérer le personnel en appréhendant les obligations réglementaires à respecter et les risques encourus en cas d'infraction.

GRH – Management

Comment améliorer les compétences utiles à mon projet ?

La réalisation efficace d'un projet nécessite de la part du chef d'entreprise ou chef de projet d'identifier et mobiliser les compétences nécessaires. Ils doivent pouvoir les identifier et les évaluer pour définir un plan d'amélioration de leurs compétences et de celles des autres acteurs du projet.

Objectifs

Ce module vous permet, à travers la mise en œuvre de la méthode AGIR Compétences, de disposer d'un outil simple, pragmatique et pertinent d'évaluation et de gestion des ressources humaines par les compétences.

Innovation

Comment initier dans mon entreprise une démarche d'innovation ?

L'innovation induite ou conduite fait partie des processus naturels de l'entreprise, qui comme tout organisme vivant, subit les influences de son environnement et doit s'y adapter. Dans une TPE, les ruptures provoquées sont relatives à l'organisation, sa taille, son histoire, la complexité des process mobilisés et nécessairement à ses moyens financiers et humains. Malgré ces réalités, la TPE, souvent reproductrice de son métier, peut et doit évoluer, créer des ruptures, conduire des changements : nouveau produit, nouveau process, nouvelle approche marketing...

Objectifs

Ce module cherche à sensibiliser et initier des démarches « d'innovation » au sein des petites organisations en proposant des méthodes – et non des modèles – à partir desquelles chaque responsable sera à même, avec les ressources à sa disposition, de créer les conditions de la mise en œuvre d'un processus d'innovation.

Intelligence économique

Comment trouver et utiliser les informations utiles à mon projet ?

L'environnement d'un projet est mouvant et complexe. Maîtriser la trajectoire du projet suppose donc, en permanence, de connaître et suivre la dynamique de cet environnement.

Tout chef d'entreprise ou chef de projet doit être capable de positionner son projet dans un réseau d'acteurs et d'en évaluer le potentiel.

Objectifs

Ce module vous permet d'utiliser l'intelligence économique comme brique élémentaire de la prise de décision pour :

- savoir pour comprendre et comprendre pour agir,
- nourrir votre projet en informations pertinentes et fraîches,
- intégrer l'appui informationnel comme composante de l'essentielle (et complexe) relation à votre environnement.

Management de projet

Comment piloter mon projet ?

Qu'il s'agisse de création, de reprise, de développement externe ou interne, de diversification ou encore de partenariat inter-entreprises, le pilotage de projet ne s'improvise pas. Les futurs chefs de projet et chefs d'entreprise doivent pouvoir organiser leur cheminement dans un périmètre défini ou à définir. Ils ont besoin d'éléments structurants, méthodes et outils, qui vont leur permettre de construire les différentes étapes à réaliser, de planifier et contrôler leur avancée, de communiquer sur leur projet, d'évaluer et organiser le retour d'expérience.

Objectifs

Ce module vous permet, à travers la mise en œuvre de la méthode AGIR Projet, d'acquérir les principes d'organisation nécessaires pour :

- concevoir, planifier et coordonner les actions à mettre en œuvre en gérant les ressources humaines, financières et matérielles disponibles,
- construire et animer une équipe en tenant compte des caractéristiques et contraintes particulières du projet,
- piloter le projet dans sa phase d'exécution, du lancement aux bilans technique, humain et financier,
- communiquer avec l'ensemble des parties concernées.

Management de proximité

Comment rendre efficace mon management au quotidien ?

Le management au quotidien doit permettre à chacun de fonctionner de la manière la plus efficace en vue d'atteindre les objectifs fixés. Gérer les priorités, encadrer des équipes et optimiser son comportement sont trois points clés que doivent maîtriser le futur chef d'entreprise comme le chef de projet.

Objectifs

Ce module vous permet de construire votre projet de management :

- en structurant votre action de manager au sein de l'entreprise,
- en donnant de la cohérence et du sens à votre action par rapport au projet de l'entreprise,
- en connaissant mieux votre cadre de travail, les compétences à mobiliser et comment le faire, votre positionnement dans l'entreprise et vis-à-vis de l'équipe.

Marketing – Communication

Comment mieux mettre en valeur et communiquer sur les atouts de mon projet, de mon produit, de mon entreprise ?

Adapter son offre et bien se positionner vis-à-vis des attentes du marché sont indispensables à l'entreprise pour réussir ses ventes. En phase d'interrogation sur la faisabilité de son projet, le futur chef d'entreprise ou chef de projet veut réduire les risques.

Une approche marketing lui est essentielle pour analyser ses marchés, valoriser ses atouts et mettre en place un plan d'action.

Objectifs

Ce module vous aide à adapter votre offre au marché :

- en appliquant des méthodes de communication et des outils marketing appropriés,
- en conjuguant de façon efficace et cohérente le marketing et le commercial.

Responsabilité sociétale de l'entreprise

Et si la performance de mon entreprise passait aussi par sa performance sociétale ?

Nul doute qu'aujourd'hui il faille intégrer les dimensions environnementales et sociétales dans la conduite de toute entreprise ou processus. L'intérêt général, le bon sens, relayés par les législations européenne ou nationales plaident en ce sens. La prise en compte de ces nouvelles données peut être une opportunité pour, à terme, créer de la valeur.

Objectifs

Ce module vous permet de comprendre l'intérêt et le principe de la démarche de développement durable dans la conduite d'un projet entrepreneurial :

- préparer l'entrepreneur à sa responsabilité,
- prendre la démarche de développement responsable comme un outil au service de la compétitivité,
- comprendre, intégrer et évaluer les enjeux économiques, sociaux et environnementaux de l'entreprise,
- anticiper les réglementations, les normes et les standards qui seront imposés par la société, les clients et les donneurs d'ordres.

Stratégie d'entreprise

Pourquoi et comment l'analyse stratégique peut servir mon projet ?

Conduire une entreprise, même de petite taille, suppose de mettre en place un certain nombre d'actions réfléchies et structurées concernant le commercial, les finances, la production, le management...

Tous ces choix sont déterminants pour la performance de l'entreprise, et doivent être guidés par une réflexion stratégique.

Objectifs

Ce module vous permet de :

- comprendre les liens entre la stratégie d'entreprise et le projet,
- découvrir et utiliser des outils de diagnostic, de veille, d'évolution stratégique,
- intervenir avec plus d'autonomie dans la conduite de votre projet.

Systèmes d'information des organisations

Avec quels outils de pilotage puis-je conduire mon projet, mon entreprise ?

Le management d'une entreprise ou d'un projet renvoie à la détermination d'une stratégie et d'objectifs. Ceux-ci définis, le responsable, véritable « chef d'orchestre », doit superviser, coordonner, contrôler la bonne marche des différents processus en fonction des buts recherchés. Les nouvelles technologies aujourd'hui accessibles à la petite entreprise doivent l'aider à mieux maîtriser les flux d'informations utiles à la prise de décision.

Objectifs

Ce module vous permet de prendre conscience de l'importance des informations disponibles et générées par les différents processus – achats, vente, RH, finances, etc. –, de leur collecte et traitement pour un meilleur pilotage d'un projet ou d'une entreprise.



Autres modules de formation

liés aux certifications proposées par Cnam entrepreneur(s)

DNF001

Certificat Informatique et Internet – Niveau I (C2I)

Objectifs

- Savoir se documenter et se tenir informé.
- Rendre compte de son travail en produisant des documents efficacement.
- Communiquer avec ses pairs et son institution dans le respect des règles et usages inhérents au travail dans un environnement numérique riche et évolutif.

CNE147

Connaissance et culture des métiers et de l'artisanat

Objectifs

- Découvrir le secteur de la Très petite entreprise (TPE) et de l'entreprise artisanale.
- Appréhender le métier de chef d'entreprise dans ce type de structure.
- Découvrir les acteurs socio économiques qui entourent la création ou le développement de ces structures.
- Découvrir les chemins d'accès à la TPE et à l'artisanat.

GFN139

Finance d'entreprise : gestion et politique financière

Objectifs

- Connaître les différents aspects de la gestion financière d'une entreprise : de la gestion des équilibres financiers à l'analyse des opérations d'investissement et de financement.
- Savoir lire et interpréter les indicateurs d'un tableau de bord financier.

EME104 - USMP02

Gestion des hommes

Objectifs

- Comprendre les enjeux de la gestion des hommes.
- Comprendre l'apport de la GRH au management.
- Comprendre les rôles de la fonction RH dans le fonctionnement des organisations.
- Comprendre l'articulation de la GRH avec les autres fonctions de l'entreprise.
- Comprendre les problématiques de management des RH dans les organisations.

EME101 - USMP01

Management processus et organisation de l'entreprise

Objectifs

Acquérir les éléments essentiels pour la compréhension et la mise en oeuvre d'outils de gestion des processus et d'outils de gestion de l'organisation afin d'atteindre la performance attendue.

ACD109

Négociation et management des forces de vente

Objectifs

- Se préparer et s'entraîner à intégrer la démarche marketing dans la conception du plan d'action commercial et à assurer la mise en oeuvre des actions retenues.
- Compléter et actualiser les connaissances dans le domaine de la négociation et du management des forces de vente.

Règles générales du droit des contrats

Objectifs

- Maîtriser les aspects théoriques et pratiques du droit des contrats et des obligations.
- Acquérir une bonne connaissance des règles générales gouvernant les relations entre l'entreprise et ses partenaires (fournisseurs, clients, prêteurs, assureurs, administration, etc.).
- Comprendre et maîtriser les étapes de la conclusion d'un contrat.

Veille stratégique et concurrentielle

Objectifs

- Avoir une bonne compréhension de la veille concurrentielle et stratégique, de ses enjeux et de sa place dans la politique de l'entreprise.
- Acquérir les connaissances des méthodes et des ressources pour la veille concurrentielle.
- Mettre en application les apports théoriques à travers une mise en situation issue d'un cas réel d'entreprise.



Contacter Cnam entrepreneur(s)

Vous souhaitez suivre l'une de nos formations ou avoir plus de renseignements ?

Contactez Cnam entrepreneur(s) qui vous fournira tous les renseignements pédagogiques et pratiques.

info@cnam-entrepreneurs.eu

Aquitaine

Cnam Aquitaine
16 cours de la Marne
33800 Bordeaux
tél 08 11 65 76 56

Basse-Normandie

Cnam Basse-Normandie
Campus I
Bâtiment Vissol
Esplanade de la Paix
14032 Caen Cedex 05
tél 02 31 56 66 03

Bourgogne

Cnam Bourgogne
2 rue Thomas Dumorey
71100 Chalon-sur-Saône
tél 03 85 48 54 08

Bretagne

Cnam Bretagne
2 rue Camille Guérin
22440 Ploufragan
tél 08 20 20 01 19

Champagne-Ardenne

Cnam Champagne-Ardenne
Moulin de la Housse - BP1034
51687 Reims Cedex 2
tél 03 26 36 80 00

Centre

Cnam Centre
21 bis rue Eugène Vignat
45000 Orléans
tél 02 38 62 34 21

Guadeloupe

Cnam Guadeloupe
Campus Fouillole
BP 612
97168 Pointe-à-Pitre
tél 05 90 21 06 46

Haute-Normandie

Cnam Haute-Normandie
INSA
Avenue de l'Université
76800 Saint-Étienne-du-
Rouvray
tél 02 32 95 99 30

Île-de-France

Cnam Île-de-France
53 rue de Turbigo
75003 Paris
tél 01 44 78 60 50

La Réunion

Cnam La Réunion
18 rue Claude Chappe
ZAC 2000 - BP 274
97827 Le Port Cedex
tél 02 62 55 90 69

Languedoc-Roussillon

Cnam Languedoc-Rous-
sillon
989 rue de la Croix verte
Parc Euromédecine
34093 Montpellier Cedex
05
tél 04 67 63 63 40

Limousin

Cnam Limousin
83 rue d'Isle
87000 Limoges
tél 05 55 43 69 60

Lorraine

Cnam Lorraine
4 rue du Docteur Heyden-
reich
CS 65228
54052 Nancy Cedex
tél 03 83 85 49 00

Martinique

Cnam Mar-
tinique
Campus de
Schoelcher
BP 7216
97274
Schoelcher
Cedex
tél 05 96 61
10 26

Midi-Pyrénées

IPST-Cnam
Maison de la recherche et
de la valorisation
118 route de Narbonne
31062 Toulouse Cedex 09
tél 05 62 25 52 00

Nord-Pas de Calais

Ardan Nord-Pas de Calais
CCI Arras
8 rue du 29 Juillet
62000 Arras
tél 03 21 51 07 63

Pays-de-la-Loire

Cnam Pays-de-la-Loire
25 boulevard Guy Mollet
BP 3115
44311 Nantes Cedex 3
tél 02 40 16 10 10

Picardie

Cnam Picardie
Avenue des Facultés - Le
Bailly
80025 Amiens Cedex 1
tél 03 22 33 65 50

Cnam entrepreneur(s)

Bureaux nationaux

et adresse postale

4 rue du Docteur Heydenreich
CS 65228
F 54052 Nancy Cedex

Bureaux à Paris

292 rue Saint-Martin
F 75141 Paris Cedex 03
tél +33 (0)3 83 85 49 00
fax +33 (0)3 83 85 45 29
info@cnam-entrepreneurs.eu

Poitou-Charentes

Cnam de la Vienne
Centre de Poitiers-Futu-
roscope
Avenue Gustave Eiffel
Téléport
86960 Chasseneuil Futu-
roscope
tél 08 20 20 26 26

Provence-Alpes-Côte d'Azur

Cnam Provence-Alpes-
Côte d'Azur
12 place des Abattoirs
13015 Marseille
tél 04 91 11 88 28

Rhône-Alpes

Cnam Rhône-Alpes
4 rue Ravier - Le Cubix
69007 Lyon
tél 04 78 58 30 99

**Avec le soutien
du Cercle des Entrepreneurs du Futur**

Depuis 2003, le Cercle des Entrepreneurs du Futur rassemble plus d'une cinquantaine de membres, pour la plupart de grandes entreprises françaises.

Co-piloté par Cnam entrepreneur(s), le Cercle a pour principaux objectifs de contribuer à la société de la connaissance, soutenir l'entrepreneuriat et les initiatives locales de développement, mutualiser les bonnes pratiques et les échanges d'expériences entre ses membres. ■



Le Cercle des Entrepreneurs du Futur...

...pour penser et agir autrement, en contribuant à la société de la connaissance,
en soutenant l'entrepreneuriat ainsi que les initiatives locales de développement,
en mutualisant les bonnes pratiques et les échanges d'expérience entre ses membres.

Le Cercle des Entrepreneurs du Futur, en partenariat avec la Fondation Prospective et Innovation et Cnam entrepreneur(s), organise le **Grand Prix des Bonnes Nouvelles des Territoires**.

Avec ce Grand Prix, le Cercle des Entrepreneurs du Futur et ses partenaires
en appellent « aux initiatives impertinentes et réussies »,
et vise à récompenser des réflexions et actions ambitieuses et innovantes,
en relation avec l'entrepreneuriat, le développement économique, l'emploi,
la cohésion sociale, le développement durable, les territoires.

En savoir plus : www.lapro prospective.fr et www.cnam-entrepreneurs.eu

Pour en savoir plus

www.cnam-entrepreneurs.eu

www.ardan.fr

Cnam entrepreneur(s)

**Bureaux nationaux
et adresse postale**

4 rue du Docteur Heydenreich
CS 65228
F 54052 Nancy Cedex

Bureaux à Paris

292 rue Saint-Martin
F 75141 Paris Cedex 03

tél +33 (0)3 83 85 49 00

fax +33 (0)3 83 85 45 29

info@cnam-entrepreneurs.eu ■