

# Ecole des Managers Charente-Maritime



## Un repreneur bien formé, une transmission réussie !

### Une formation diplômante



À l'issue de la formation préparée à l'Ecole des Managers Charente-Maritime, le Titre de « Chef d'entreprise développeur de PME » (titre RNCP 23966 niveau 2) est délivré par CCI France dans le respect des règles des conditions d'obtention.

### Publics

- ▶ Repreneur interne, héritier d'une entreprise familiale ou collaborateur de l'entreprise
  - ▶ Repreneur externe, dans le cadre du rachat d'une entreprise
- Pré-requis : Avoir un projet de reprise d'entreprise ciblé

### Durée

- ▶ 55 jours, soit 385 heures de formation répartis sur 14 mois

### Dates et lieu

- ▶ Promo 2 : du 15 mars 2019 au 20 avril 2020
- SAINTE-S Cité entrepreneuriale  
18 boulevard Guillet Maillet

### Coût

- ▶ Sur devis
- ▶ Le coût de cette formation peut être pris en charge par votre OPCA

### Intervenants

- ▶ Consultants Formateurs sélectionnés par la CCIRS

### Objectifs

- ▶ Préparer le futur repreneur à son nouveau métier de chef d'entreprise
- ▶ Mener un **diagnostic complet de l'entreprise** à reprendre
- ▶ Faire de la **transmission d'entreprise une opportunité** de développement
- ▶ **Renforcer les compétences des dirigeants et managers** pour accroître les performances de l'entreprise

### Un cursus original en 3 phases



les fondamentaux  
stratégie, marketing,  
finances, management,  
contrôle de gestion...

les leviers d'action  
en réalisant un diagnostic  
de l'entreprise.

dans l'entreprise en préparant  
la mise en œuvre  
du projet de reprise.

Retrouvez le détail des 3 phases au dos de ce document

# Une formation en 3 phases

Acquisition des connaissances

1

Autodiagnostic

2

Plan d'actions

3

## Acquérir les fondamentaux

### Stratégie

Comprendre l'évolution des problématiques de la stratégie d'entreprise  
Connaître et utiliser les outils d'aide à l'analyse stratégique  
Être capable de concevoir et utiliser un système de pilotage stratégique

### Marketing

Effectuer le diagnostic de la fonction marketing-vente de l'entreprise  
Maîtriser les méthodologies d'élaboration des actions  
Centrer les actions sur les attentes clients  
Elaborer et conduire le plan d'action marketing

### Management et Droit social

Comprendre les fonctionnements internes d'un individu en termes de motivations  
Définir les techniques de motivation individuelle et collective  
Donner aux participants les outils de pilotage individuel de leur équipe  
Montrer l'importance du projet de manager dans la réussite de l'entreprise  
Appréhender la gestion des ressources humaines sous les angles juridique et compétences

### Gestion et Finances

Préparer l'autodiagnostic  
Être capable d'analyser la rentabilité et la trésorerie de l'entreprise  
Acquérir les principes financiers des principaux montages de transmission et reprise des entreprises

### Communication et

#### Développement personnel

Identifier et mettre en pratique les mécanismes de la communication pour s'affirmer dans les différentes situations managériales

### Marketing opérationnel

Acquérir les connaissances et les savoir faire indispensables à l'appréhension de la dimension commerciale, l'orientation, l'animation et le suivi de la force de vente  
La conduite d'entretiens de négociation

### Droit des affaires

Comprendre les contraintes juridiques dans toutes les actions commerciales de l'entreprise  
Cerner le statut du dirigeant et de son entreprise

### Fiscalité

Sensibiliser aux obligations fiscales et comprendre les incidences pour l'entreprise et son dirigeant

### Jeu d'entreprise

Mise en pratique des connaissances acquises au cours de la phase 1

## Analyser son entreprise

### Visites d'entreprises

Préparer le module autodiagnostic  
S'ouvrir à d'autres réalités  
Prendre du recul  
S'entraîner à conduire la visite de son entreprise

### Autodiagnostic accompagné

Chaque participant mobilise toutes ses connaissances acquises en Etape 1 pour élaborer son propre diagnostic et jeter les bases d'un plan d'actions  
Avoir une vision précise et objective de son entreprise

## Développer sa stratégie d'entreprise

### Elaboration du plan d'actions

En fonction du l'autodiagnostic de l'étape 2, élaborer un plan d'actions à mettre en œuvre dans l'entreprise

### Modules complémentaires

Approfondir un thème insuffisamment abordé en étape 1  
Aborder un thème nouveau relevant de l'actualité ou correspondant à une préoccupation largement partagée par l'ensemble du groupe

# Ecole des Managers Charente-Maritime



## En savoir plus

T. 05 46 84 70 92

edm17@rochefort.cci.fr

CCI.Rochefort.Saintonge

L'Ecole des Managers Charente-Maritime est l'un des services de CCI Entreprendre Rochefort et Saintonge. Retrouvez toute notre offre pour les repreneurs sur [www.rochefort.cci.fr](http://www.rochefort.cci.fr), rubrique reprendre une entreprise

REPRENEZ  
**UNE**  
ENTREPRISE.