



GRAND DAX MANAGERS

APPRENEZ • APPLIQUEZ • AVANCEZ

SAISON 4

UNE FORMATION
OPERATIONNELLE

AU METIER
D'ENTREPRENEUR

SEPTEMBRE 2019



Grand Dax Développement

1 avenue de la Gare - 40 100 Dax

1. OBJECTIFS

Se former au métier de dirigeant afin d'être mieux armé et d'assurer le succès de son entreprise :

- Construire une vision globale du fonctionnement de son entreprise et de son avenir
- Acquérir de nouvelles connaissances et compétences liées à son activité
- Faire évoluer son niveau de qualification professionnelle
- Réaliser un diagnostic précis de sa situation et élaborer un plan d'actions
- Bénéficier de conseils de professionnels reconnus
- Echanger des expériences, construire un réseau



Créer, diriger et développer une entreprise est un travail au long cours : C'est pourquoi le cursus de Grand Dax Managers est étalé sur trois exercices.

Vos nouvelles connaissances et compétences sont immédiatement applicables dans votre entreprise : consacrez un jour à la formation et le reste de votre semaine à l'action !

2. PUBLIC VISE



Tout entrepreneur : dirigeants, développeurs (entreprises actives), créateurs d'entreprises, repreneurs d'entreprise (successions familiales, rachat par les salariés, rachat extérieur) ...

Tout secteur d'activité : l'industrie, le commerce, l'artisanat, les services...

Toute taille d'entreprise : du dirigeant seul à la moyenne ou grande entreprise...

Un groupe de 8 à 12 participants



3. CARACTERISTIQUES DE LA FORMATION

Grand Dax Managers est une formation pragmatique et opérationnelle sur la direction d'une entreprise, concrétisée par :

- Des intervenants issus du monde de l'entreprise
- Des échanges d'expériences entre participants
- Le fait que le participant continue d'assurer ses fonctions dans l'entreprise
- Le fait qu'il applique immédiatement les acquis sur le terrain
- Le fait qu'il audite son entreprise, avec l'appui d'un groupe d'experts
- Le fait qu'il réalise le prévisionnel de sa future activité
- Le fait que chacun travaille son cas et bénéficie d'une formation complémentaire adaptée à ses besoins
- Un suivi post formation en accompagnement individuel
- Un cercle « pour créer un réseau »

Grand Dax Managers est une formation :

- Volontairement lente et étalée : **47 jours sur une période de 24 mois**
 - A raison **d'une journée par semaine** : tous les vendredis
 - Avec une **application concrète sur l'entreprise** du dirigeant

4. UN CONTENU ADAPTE

La formation va porter sur les grands thèmes suivants, toujours dans l'objectif de donner au dirigeant tous les outils pour la maîtrise de son activité et son développement avec efficacité :

- Comment fonctionne l'entreprise ?
- Les grandes fonctions de l'entreprise : Achat, Production, Ventes, Comptabilité, Gestion, Finances (les indicateurs de chaque fonction de l'entreprise, les tableaux de bord de suivi pour la prise de décision, la gestion prévisionnelle)
- Le mix-marketing : produit, prix, distribution, communication
- L'entreprise sur son marché et sa concurrence (positionnement, avantages concurrentiels, attentes clientèles, environnement économique, législatif...)
- L'étude et l'analyse d'un marché potentiel
- Le management et les hommes (organisation, formation, implication, motivation)

Les thèmes traités seront mis en application sur un cas réel : celui de l'entreprise du dirigeant ou du projet du créateur. Chacun mènera ainsi une réflexion sur son entreprise, partagera les expériences des formateurs et autres dirigeants, et pourra mettre en œuvre tout au long de la formation des actions terrains (ou opérationnelles) issues des choix opérés.

Des thèmes spécifiques à chaque entité ou activité viendront compléter cette formation. Par exemple : la propriété industrielle, le management de l'innovation, l'intégration des services numériques dans l'entreprise...



5. UN PARCOURS EN 5 PHASES

PHASE 1 - ACQUISITION DES CONNAISSANCES ET SAVOIR-FAIRE - 31 JOURS

Cette phase concerne toutes les entreprises et permet à chacun d'intégrer la culture de base du chef d'entreprise.

Elle s'articule autour des thématiques suivantes :

- Politique et stratégie d'entreprise - 3 jours
- Marketing - 5 jours
- Ventes et action commerciale - 5 jours
- Comptabilité et contrôle de gestion - 3 jours
- Gestion financière et prévisionnelle - 4 jours
- Droit - 3 jours
- Management des hommes - 3 jours
- Communication et efficacité du dirigeant - 3 jours
- Transition numérique de l'entreprise - 2 jour

PHASE 2 - AUDIT INDIVIDUEL ET ETUDE PREVISIONNELLE POUR LES CREATEURS - 3 JOURS

Un guide d'audit est remis en début de phase.

Avec l'éclairage des connaissances acquises en phase 1, chaque participant réalise dans son entreprise son audit. Pour les créateurs, il s'agit de l'étude prévisionnelle de son projet. Pour ce faire, il complète le guide d'audit qui reprend tous les domaines de l'entreprise.

Pendant cette phase d'environ 4 mois, il reçoit l'appui dans son entreprise sur deux ½ journées :

- D'un intervenant spécialisé en comptabilité, finances et gestion
- D'un intervenant spécialisé en marketing et ventes

De plus, chaque participant reçoit l'ensemble du groupe dans ses locaux : cette étape permet à chacun de découvrir d'autres activités, d'autres installations et de partager des expériences.

Ces visites se déroulent sur 2 jours. C'est également un premier essai de relations publiques lors de la présentation de son entreprise au groupe.



PHASE 3 - VERIFICATION DES ACQUIS ET DE LEUR APPLICATION - 3 JOURS

Au centre de formation, chaque participant finalise son audit ou son prévisionnel. Il travaille sur une présentation de cette analyse en réalisant un rapport d'audit.

Pour l'aider, deux intervenants (un spécialisé en comptabilité, finances et gestion, l'autre en marketing et ventes) sont présents pour répondre aux questions et ce pendant les 2 journées de travail.

Chaque participant présente les résultats de son travail (forces et faiblesses) devant l'ensemble du groupe. Il bénéficie des retours et avis des intervenants et participants.

C'est le deuxième exercice de relations publiques et de prise de parole.

PHASE 4 - APPORT DE CONNAISSANCES COMPLEMENTAIRES ET SPECIFIQUES - 7 JOURS

En fonction du besoin de chaque participant et des points de vigilance identifiés par les intervenants ayant assuré le suivi lors des phases 2 et 3, des journées de formation seront proposées.

De nombreuses problématiques peuvent être abordées :

- Compte de résultat et trésorerie
- Assurances de l'entreprise
- Entretien individuels et gestion des conflits
- Numérique dans l'entreprise
- Prix de revient industriel
- Négocier ses achats
- Merchandising et implantation
- Protection sociale et responsabilité pénale du dirigeant
- Comptabilité analytique
- Nouveaux modèles économiques
- Etudes
- Etc.

Pendant cette phase, vous serez convié à des conférences en lien avec la vie de l'entreprise.

Ces connaissances complémentaires permettent à chaque participant de continuer la structuration de son projet d'entreprise.

En s'appuyant sur l'audit ou le prévisionnel réalisé (phase 3) et les connaissances complémentaires (acquises en début de phase 4), le participant finalise son projet d'entreprise à 3 ans avec l'aide des intervenants.



Ce plan de développement pluriannuel détaille :

- Une stratégie d'entreprise avec des objectifs réalistes
- Les moyens concrets à mobiliser et le planning associé :
 - o Plan d'actions
 - o Moyens humains
 - o Moyens financiers
- Les indicateurs de suivi pour la réalisation de ce projet d'entreprise

PHASE 5 - VOTRE ENTREPRISE DEMAIN - 3 JOURS

Le participant prépare une présentation de ce projet d'entreprise.

Deux intervenants sont à sa disposition pendant une journée afin de finaliser son plan de développement et sa présentation orale.

Chaque participant soutient son projet de développement d'entreprise devant un parterre d'entrepreneurs et d'experts. Il reçoit les avis, critiques et recommandations de ceux-ci. Il fait la promotion de son entreprise.

C'est l'exercice final de relation publique et de prise de parole.

- CERCLE DES MANAGERS - 3 A 6 EVENEMENTS PAR AN

Au-delà de cet apprentissage personnalisé, la limitation du nombre de participants favorise les interactions entre entrepreneurs. Le cercle des managers, association composée des dirigeants qui suivent ou ont suivi la formation donne un cadre à ces synergies, et facilite le développement de relations d'affaires privilégiées.

Trois à six rencontres (visite d'entreprise, conférence, sortie conviviale...) sont organisées chaque année.



6. CONTENU PEDAGOGIQUE

POLITIQUE ET STRATEGIE D'ENTREPRISE



- # Apprendre à élaborer une stratégie d'entreprise à partir des éléments externes et des éléments internes
- # Mettre en œuvre la stratégie retenue

MARKETING



- # Savoir analyser son marché et en connaître ses caractéristiques afin d'avoir des produits et services correspondants aux attentes des consommateurs
- # Définir sa stratégie à partir de son marché et opérer des choix en termes de produits, prix, distribution et communication
- # Connaître les principaux outils de stimulation du CA et savoir estimer un CA

VENTES ET ACTION COMMERCIALE



- # Définir et mettre en place l'action commerciale à partir de la stratégie marketing
- # Organiser la vente en maîtrisant les outils à disposition
- # Mettre en place son équipe commerciale et la manager

COMPTABILITE ET CONTROLE DE GESTION



- # Appréhender les principes de la comptabilité et le système d'information comptable
- # Apprendre à structurer et maîtriser ses coûts
- # Concevoir un tableau de bord pour son contrôle de gestion

GESTION FINANCIERE ET PREVISIONNELLE



- # Savoir analyser les différents états financiers pour comprendre où en est l'entreprise en termes de trésorerie, d'activité et de financements
- # Mettre en œuvre la gestion prévisionnelle et la gestion budgétaire de son entreprise
- # Connaître les différents types de paiement, les assurances crédits, les solutions de financement du cycle d'exploitation, les moyens de financements des investissements, savoir gérer les relations avec les banques



DROIT



- # Connaître les différents types de sociétés et leurs particularités
- # Connaître les notions indispensables en droit commercial
- # Connaître les contrats de travail, ses obligations d'employeur ; connaître et choisir le statut du dirigeant
- # Appréhender la législation et l'environnement fiscal de l'entreprise

MANAGEMENT DES HOMMES



- # Comprendre et mettre en œuvre son rôle de manager afin de performer son équipe
- # Se positionner face à son équipe et connaître les méthodes et outils du management
- # Mieux connaître et évaluer les équipes et s'adapter aux personnalités, comportements et capacités

COMMUNICATION ET EFFICACITE DU DIRIGEANT



- # Apprendre à mieux se connaître et adapter son comportement et sa communication aux personnes et aux situations
- # Savoir optimiser son temps et le répartir de manière optimale. Choisir ses outils d'organisation
- # Savoir prendre la parole en public et connaître les outils à disposition

TRANSITION NUMERIQUE DE L'ENTREPRISE



- # Appréhender l'impact des supports digitaux et des nouvelles techniques de relation client sur la réorganisation des entreprises
- # Savoir définir et piloter le processus de transition numérique
- # Organiser la gestion de la donnée client et le découplage entre services

7. PLANNING



		2019		2020		2021			
		T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2
	Grand Dax Managers								
P1	Acquisition des connaissances et savoir-faire								
P2	Audit individuel et étude prévisionnelle								
P3	Vérification des acquis et de leur application								
P4	Apport de connaissances complémentaires								
P5	Votre entreprise demain								

8. TARIF

Le coût de la formation est de 9 800 € HT réparti sur 3 exercices.

Une prise en charge partielle de ces frais est envisageable par l'OPCA de l'entreprise.



9. TEMOIGNAGES SAISON 1

Alexandra Griman, responsable administratif et qualité d'Almecca, entreprise de mécanique de précision située à Saint-Paul-lès-Dax.

« Plusieurs raisons m'ont poussée à choisir cette formation. En premier lieu, j'ai des projets d'évolution au sein de mon entreprise, et les thématiques proposées correspondaient aux compétences que je souhaite développer.

Ensuite, le fait que les cours soient concentrés sur une seule journée de la semaine a été déterminant. J'aurais eu beaucoup plus de mal à me libérer toute une semaine, si cela avait été nécessaire. De même, si la formation avait été plus loin, à Bordeaux par exemple, cela n'aurait pas non plus été possible. Enfin, je suis très contente de la façon dont cela se passe.

Cette journée de formation est une vraie respiration dans la semaine, où je peux échanger avec d'autres entrepreneurs ou managers. Nous discutons librement des difficultés que nous rencontrons dans nos structures, et réfléchissons en commun à des solutions. Cela m'apporte beaucoup. »

Sandrine Ferreira, directrice d'une usine de 35 salariés située à Hagetmau, (Maison Olivier Dandieu, abattage de volaille, découpe et conserverie).

« Cette formation, je la vis à 300% ! Elle m'a été proposée par le gérant de la société où je travaille. Lors de mon entretien annuel, je lui avais confié mon souhait de monter en compétences sur tout ce qui concerne la gestion financière.

De fait, je trouve cette expérience formidable. Elle couvre un champ de compétences beaucoup plus large que la simple gestion : marketing, droit, management... avec des intervenants de très haut niveau. Et les résultats sont très concrets ! J'en ressens déjà les effets dans l'organisation de mon travail au quotidien. Et puis, c'est une expérience humaine très intéressante. Cette journée que l'on prend pour la réflexion et la rencontre avec d'autres entrepreneurs est vraiment devenue importante pour moi. Aujourd'hui, si je devais manquer une session, cela me frustrerait beaucoup ! »

Sylvain Tarance, Cofondateur de l'entreprise d'ingénierie Quest Innov (suivi en temps réel des récoltes) située à Dax.

« C'est l'équipe de Pulseo qui m'a orienté vers cette formation, lorsque je leur ai parlé de mon projet de création d'entreprise. La comptabilité, le juridique, le marketing, j'avais été formé à ces domaines au cours de mes études d'ingénieur, mais cela remontait déjà à quelques années. Entretemps, j'ai travaillé comme salarié pendant 8 ans et, forcément, on se focalise toujours plus sur les compétences mobilisées par son travail quotidien. J'étais responsable R&D, donc, pour tout ce qui concerne la technique, le management, la gestion de projet, pas de soucis. Mais en ce qui concernait la vente ou la compta... Grand Dax Managers est donc une bonne opportunité de me remettre à jour dans ces domaines.

J'apprécie aussi le fait que la formation soit étalée dans le temps. Semaine après semaine, on apprend à connaître les intervenants et les autres participants. Chacun témoigne de son expérience, des problèmes rencontrés dans la gestion réelle d'une entreprise, et tout le monde échange sur les réponses à y apporter. C'est très important pour moi. Dans ce genre de formation, on vient chercher des compétences, mais aussi et surtout du vécu. »





DUREE

Une formation longue qui se déroule sur 24 mois
47 jours avec des intervenants professionnels
5 à 7 jours de suivi individuel dont 2 dans l'entreprise

DATE DE DEMARRAGE

Septembre 2019

CONCEPT

Vos nouvelles connaissances et compétences sont immédiatement applicables dans votre entreprise : consacrez un jour à la formation et le reste de votre semaine à l'action !

LIEU DE LA FORMATION

Grand Dax Développement
Technopole Pulseo
1 avenue de la gare
40 100 Dax
Tel : 05 24 26 30 10



COORDONNEES

Hervé ANELLI

hanelli@pulseo.fr

06 77 22 64 71



GRAND DAX MANAGERS
APPRENEZ • APPLIQUEZ • AVANCEZ

Txomin ANSOTEGUI

tansotegui@pulseo.fr

07 87 42 99 28

DIPLOME

Un titre officiel au Répertoire National des Certifications Professionnelles (R.N.C.P.)
Niveau II est en cours d'obtention.

