

CAPBOX



DES FORMATIONS
OPÉRATIONNELLES
POUR
LES ARTISANS
ET

LES ENTREPRENEURS

Une nouveauté CAPBOX 2012

**LES CLÉS
DU
MANAGEMENT**

**Animer et motiver
son équipe**

**Recruter et intégrer un
nouveau collaborateur**

**Savoir parler en public : en
réunion, en groupe, en face
à face.**

**Concrètes
opérationnelles
réalistes**

370 €^{HT}

DURÉE 1 JOUR par module

prix préférentiel réservé aux clients Cap Box
et aux adhérents Cap Achat

Prix non clients **470 €**

**Animer et motiver
son équipe ou sa future équipe**

**Clarifier son rôle de
manager**

Rôles et missions
Connaître son style de
management
Les risques du management

**Déléguer et favoriser le
travail en équipe**

Savoir déléguer
Savoir responsabiliser
Stimuler la cohésion d'équipe

**Les bases de la
motivation**

Les conditions de la motivation
Motivation individuelle et synergie
d'équipe
Les bénéfices attendus

**Nos méthodes: Apports théoriques, mise en pratique et
jeux de rôles, cas concrets de vos entreprises, auto-
évaluation.**

**LES CLÉS
DU
MANAGEMENT**

370 €^{HT}

DURÉE 1 JOUR par module
prix préférentiel réservé aux clients Cap Box
et aux adhérents Cap Achat

Prix non clients **470 €**

**Recruter et intégrer un
Nouveau collaborateur**

**Les étapes du
recrutement**

Planifier et organiser
Définir le profil du poste
Elaborer le cahier des charges

**L'entretien de
recrutement**

Préparer l'entretien
Conduire l'entretien
Evaluer les candidats

Réussir l'intégration

Le plan d'intégration
Former et accompagner
Conduire la progression et
valider les acquis
Créer les conditions de la
dynamique de groupe
Evaluer et mesurer la
performance

**Savoir parler en public : en réunion,
en groupe, en face à face**

La prise de parole

Préparer son intervention
Visualiser sa prestation
Gérer son stress

**Maîtriser sa
communication**

La communication non verbale
(attitudes, regards, gestes...)
La communication verbale :
mots, rythme, silences, ton de la
voix...
Les astuces pour être plus à
l'aise

L'entretien individuel

L'entretien d'évaluation
L'entretien de recadrage

Gérer les conflits

Identifier le conflit
Elaborer une stratégie de
résolution du conflit
La sortie de crise, les solutions.

**Nos méthodes: Apports théoriques, mise en pratique et jeux de
rôles, cas concrets de vos entreprises, auto-évaluation.**

**LES CLÉS
DE
LA VENTE**

**La prospection
Commerciale**

**L'organisation
commerciale**

**Le management
commercial**

**Concrètes
opérationnelles
réalistes**

**La prospection
commerciale**

**Les outils de la
prospection**

Le mailing et l'e-mailing

- comment rédiger un mailing efficace
- Préparer une campagne
- Le publipostage

La prospection téléphonique

- Le script d'appel
- La prise de RDV

La prospection directe

**Les supports de la
prospection**

**Les fichiers et les bases de
données**

- Où trouver des fichiers,
- Prix des fichiers

Les logiciels informatiques

- Les outils de CRM (Gestion de la relation client)

Les documents commerciaux

- Créer une plaquette
- Créer un prospectus
- Créer un site internet

Nos méthodes: Apports théoriques, mise en pratique et jeux de rôles, cas concrets de vos entreprises, auto-évaluation.

370 €^{HT}

DURÉE 1 JOUR par module

prix préférentiel réservé aux clients Cap Box et aux adhérents Cap Achat

Prix non clients **470 €**

**LES CLÉS
DE
LA VENTE**

370 €^{HT}

DURÉE 1 JOUR par module
prix préférentiel réservé aux clients Cap Box
et aux adhérents Cap Achat

Prix non clients **470 €**

L'organisation commerciale

La politique commerciale

La gestion des secteurs

- Géographique
- Par type de client
- Par spécialité métier

La gestion des tournées

- Planifier au mieux les visites
- Cibler les visites

Les Tableaux de Bord

- Planifier et suivre l'activité par vendeur, par produit, par client

L'entretien de vente chez le client

Préparer son entretien

Remettre sa proposition chiffrée

Suivre et gagner les affaires

Le management commercial

Le rôle du commercial

- Sa fonction
- Ses missions

L'animation de la Force de Vente

- Préparer ses réunions commerciales
- Fixer les objectifs
- Stimuler les ventes

La méthode MCPO

Le Management Participatif par Objectif

- Respecter la stratégie commerciale
- Piloter l'activité
- Evaluer et développer les compétences
- Manager la performance
- Garantir les résultats

Gérer les litiges clients

Nos méthodes: Apports théoriques, mise en pratique et jeux de rôles, cas concrets de vos entreprises, auto-évaluation.

**LES CLÉS
DE
L'INFORMATIQUE**

**Implanter l'informatique
dans son entreprise**

**Utiliser les outils
informatiques et l'internet**

**Sécuriser son installation
informatique et ses données**

**Concrètes
opérationnelles
réalistes**

370 €^{HT}

DURÉE 1 JOUR par module

prix préférentiel réservé aux clients Cap Box
et aux adhérents Cap Achat

Prix non clients **470 €**

**Bien choisir son
Matériel informatique**

**Choisir son
ordinateur**

Identifier le besoin
Différences entre matériel pro
et grand public
Unité fixe ou portable, les
caractéristiques techniques

Les périphériques

Ecran, clavier, imprimantes, ..
Caractéristiques techniques et
fonctionnalités
Les marques et modèles

**Les
synchronisations**

Suivre en temps réel son
planning, son agenda
Les appareils nomades:
téléphones, smartphones,
tablettes

**La protection du
matériel**

**Nos méthodes: Apports théoriques, mise en pratique et
jeux de rôles, cas concrets de vos entreprises, auto-
évaluation.**

**LES CLÉS
DE
L'INFORMATIQUE**

370 €^{HT}

DURÉE 1 JOUR par module
prix préférentiel réservé aux clients Cap Box
et aux adhérents Cap Achat

Prix non clients **470 €**

Utiliser l'outil informatique

**Mettre en place
l'internet**

Les fournisseurs d'accès
L'offre internet
L'adresse mail pro et le site internet

**Avoir son site
internet**

L'objectif du site
L'hébergement du site
Le référencement du site

Les solutions possibles

**Créer un réseau
interne**

Partager des ordinateurs
Partager des périphériques
Les solutions techniques
Configurer son réseau interne

Utiliser l'internet

La messagerie électronique
La navigation et les moteurs de recherche
Les précautions à prendre

Les logiciels : bureautique,
comptabilité, spécifiques métier

Sécuriser son informatique

**La sécurité des
données informatiques**

Antivirus
Pare-feu
Protection des connexions
WIFI

**La sauvegarde des
données**

Les solutions possibles
Leur mise en place

**Me protéger lors
de mes achats sur
internet**

Les solutions de paiement
Les précautions à prendre
Les stratégies des pirates du
WEB

**L'utilisation des
logiciels**

Le piratage et ses
conséquences
L'importation de virus
**Comment réagir en
cas de plantage de
mon ordinateur**

Nos méthodes: Apports théoriques, mise en pratique et jeux de rôles, cas concrets de vos entreprises, auto-évaluation.

LES CLÉS DE L'INFORMATIQUE

**LES CLÉS
DE
LA GESTION
D'ENTREPRISE**

**La finance pour les
Non financiers**

**Le tableau de bord de
gestion**

**La gestion des flux au
quotidien**

**Concrètes
opérationnelles
réalistes**

370 €^{HT}

DURÉE 1 JOUR par module

prix préférentiel réservé aux clients Cap Box
et aux adhérents Cap Achat

Prix non clients **470 €**

**La finance pour les
Non financiers**

**Comprendre son
bilan**

- Les grandes masses du bilan et leurs équilibres financiers
- Les capitaux propres et les investissements
- Le BFR et la trésorerie

**Comprendre son
compte de résultat**

- Du Chiffre d'affaires au bénéfice : les soldes intermédiaires de gestion
- Le reporting, le budget prévisionnel

**Comment financer
sa croissance**

- L'équilibre dettes/fonds propres
- La capacité d'autofinancement (CAF) ou cash flow.
- Comment bien présenter un projet d'investissement

**Les indicateurs de
performance**

- La mesure de la rentabilité
- Les principaux ratios comptables et financiers

Nos méthodes: Apports théoriques, mise en pratique et jeux de rôles, cas concrets de vos entreprises, auto-évaluation.

**LES CLÉS
DE
LA GESTION
D'ENTREPRISE**

370 €^{HT}

DURÉE 1 JOUR par module

prix préférentiel réservé aux clients Cap Box
et aux adhérents Cap Achat

Prix non clients **470 €**

**Le tableau de bord
de gestion**

**Un outil de pilotage
de l'entreprise**

- Mettre en œuvre la stratégie
- Évaluer les risques
- Mesurer l'activité

**La construction du
tableau de bord**

- Choisir des indicateurs de performance pertinents pour l'activité
- Les objectifs du tableau de bord
- La collecte des informations et données à mesurer.

**Un outil de
management de la
performance**

- Un outil collaboratif à partager
- Le tableau de bord pour mieux communiquer ses objectifs
- Le tableau de bord pour (ré)orienter l'action
- Le tableau de bord pour s'améliorer en continu.

**La gestion des flux au
quotidien**

**La gestion des
stocks**

- La tenue des stocks
- La tenue des inventaires
- Les règles de gestion

**Les flux de
trésorerie**

- Analyser les variations de trésorerie
- La gestion des écarts, la gestion du cash
- Les risques associés

**La gestion des
impayés**

- Relancer son client
- Construire un argumentaire de relance
- Négocier un agenda de paiement

**L'incidence des
délais de paiements**

- Fournisseurs
- Clients

Nos méthodes: Apports théoriques, mise en pratique et jeux de rôles, cas concrets de vos entreprises, auto-évaluation.



Christophe LEPRÊTRE

1, bis rue des Longrais

35520 LA CHAPELLE-DES-FOUGERETZ

www.cap-box.com

contact@cap-box.com