

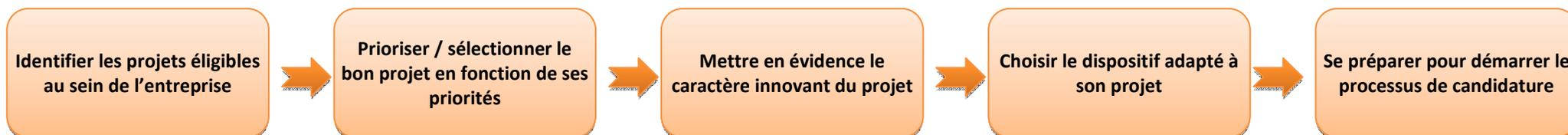
Code Formation	F.1
Libellé de la formation	Mettre toutes les chances de son côté pour présenter un dossier TIC auprès d'OSEO Innovation
Durée	1,5 jours en formation collective et 1 jour en individuel
Coût	450 € HT hors frais de salle, sur la base de 6 participants
Formateur	Stéphanie BECKENDORFF – Société DEVEUM stephanie.beckendorff@deveum.fr – 06 24 70 24 63

CONTENU DE L'ATELIER :

Les objectifs de la formation sont les suivants :

- Présentation d'OSEO Innovation et des différents dispositifs de financement de l'innovation
- Analyse technique des entreprises et des projets
- Processus de présentation d'un projet TIC auprès d'OSEO Innovation

Choisir un projet innovant et savoir le présenter, c'est :



Grâce à cette formation vous saurez notamment :

- Identifier les financements possibles pour vos projets TIC innovants
- Mettre en avant le caractère innovant d'un projet en lien avec les TIC
- Connaître les points clés et les points d'attention pour la rédaction des dossiers
- Vous préparer aux questions qui pourront être posées par l'organisme financeur lors de l'entretien
- Analyser le premier entretien avec le chargé d'affaire OSEO

Code Formation	F.2
Libellé de la formation	La Gestion Financière face à la crise
Durée	Cycle de 3 à 4 demi-journées de formation collective Cycle complet et/ou ouvert à tous les membres
Coût	150 € HT hors frais de salle, sur la base de 6 participants
Formateur	Denis AMBLARD – Société EXXOR CONSULTING d.amblard@exxor-consulting.fr – 06 80 00 41 11

CONTENU DE L'ATELIER :

7 ateliers thématiques au choix des participants.

Préalable : valider le choix des participants au démarrage de la formation

- La relation avec le banquier
 - La négociation sur les en-cours et conditions
 - Valoriser son entreprise et ses projets
 - La communication financière
- Besoin en fonds de roulement
- Calcul du point mort
- Gestion et prévision de trésorerie
- Besoin de financement
 - Les besoins : crédit de restructuration, investissement, véhicule, ...
 - Les différents types (crédit, leasing , ...)
 - Le montage d'un dossier
- Bilan : les ratios financiers, le scoring.



Code Formation	F.3
Libellé de la formation	Management du développement commercial
Durée	2 demi-journées de formation collective 1 demi-journée en individuel
Coût	250 € HT hors frais de salle, sur la base de 6 participants
Formateur	Jean-Yves TRANCHAND, Michel DAVIN – Société EXPERT-ACTIV Jean-yves.tranchand@expert-activ.com – 06 11 81 13 48 michel.davin@expert-activ.com – 06 03 02 27 27

CONTENU DE L'ATELIER :

A/ AMONT :

La stratégie de l'entreprise

Les alternatives de développement

Les facteurs clés de succès - Le potentiel de l'entreprise - Le scénario retenu

Quel modèle de création de valeur - Les objectifs

B/ ORGANISATION :

1 Planification des activités (go to market model)

Activités « Marketing et Commercial » (couples produits/marchés)

Activités de Production (road-map produits)

Activités « Marketing Communication » (canaux directs et indirects)

2 Planification de Ressources Humaines

Compétences requises et acquises

Recrutement et intégration - Synergie d'équipe

Développement compétences - Formation

3 Le Plan d'Action Commercial (PAC)

Qualitatif : les Marketing Mix

Quantitatif : les activités des forces de vente

Efficacité : les tableaux de bord et outils de suivi

C/ OPERATIONS :

1 Marketing opérationnel

Comment réussir partenariats et alliances dans l'industrie des TIC

Animation des canaux indirects (distributeurs, intégrateurs, ISV, VAR...)

2 Déploiement commercial

Animation et suivi de la force de vente directe

Réalisation de l'activité

Exploitation des tableaux de bord



Du développement personnel au développement professionnel performant

Code Formation	F.4
Libellé de la formation	Du développement personnel au développement professionnel performant
Durée	Cet atelier sur 6 sessions à raison d'une session par mois, sur la base de 4 sessions collectives (par groupe de 6 personnes, maximum) et 2 sessions individuelles offrent un champ temporel permettant d'apprendre par soi-même et de mettre en action. Les acteurs proposeront des thèmes en lien avec leur problématique du moment.
Coût	500 € HT hors frais de salle, sur la base de 6 participants
Formateur	Alain MANOUKIAN – Société CROISSANCE & COACHING alainmanoukian@croissancecoaching.com – 06 23 76 31 90

Cet atelier est conçu comme un module d'accompagnement personnalisé pour les adhérents de MEDINSOFT et répond aux demandes des participants chefs d'entreprises et des collaborateurs.

Disposer d'un espace d'apprentissage à partir d'outils délivrés dans une formation, confronter ses idées, recevoir un retour de ses pairs permettra à chacun de repartir avec un éclairage différent, une prise de conscience et des actions pragmatiques à mettre en œuvre face à une problématique d'entreprise ou à un nouveau projet.

Un atelier pour apprendre et se perfectionner dans tous les domaines de notre vie de Professionnels.

Sur la base de 6 demi-journées, une par mois, nous vous proposons un mix de formation, d'échanges et de retour d'expériences en mode coaching pour vous développer professionnellement

Un des thèmes de formation fédérateur qui nous permettra de lancer la première session de l'atelier sera :

« Savoir Faire une présentation en public convaincante »

D'autres thèmes de formation pourront être demandés comme :

. Savoir recruter

- . Savoir communiquer, l'apport du langage des couleurs SUCCESS INSIGHTS
- . Manier avec finesse l'empathie et l'assertivité pour vendre plus.
- . Savoir gérer les tensions et les conflits
- . Savoir féliciter
- . Recadrer un collaborateur tout en le motivant
- . Reconnaître son style de management de préférence et oser faire différemment

....
La présence d'un animateur Coach professionnel accrédité par la Fédération Internationale de Coaching vous assurera professionnalisme, efficacité, déontologie et confidentialité de nos échanges.

