

Devenir Conseiller en gestion d'entreprise

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

GCL FORMATION
GUILLARD Clarisse
06.38.42.63.51
c.guillard@gcl.tm.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(vé) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Aucun

Prérequis pédagogiques :

Aucun

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

- Comprendre les situations professionnelles d'une TPE/PME - Acquérir la capacité d'agir et d'évaluer ses actions.

Contenu et modalités d'organisation

Séquence : Comptabilité - Réviser les grands principes de la comptabilité - Analyser les éléments financiers d'une entreprise - Identifier les étapes de la facturation - Utiliser les différents logiciels Séquence : Gestion de la trésorerie - Schématiser les mécanismes de flux de trésorerie - Vendre une mission de trésorerie Séquence : Diagnostic financier - Concevoir un diagnostic quantitatif à partir des éléments comptables fournis par le client - Concevoir un diagnostic qualitatif à partir du questionnaire entrepreneur Séquence : Pilotage de la rentabilité d'une entreprise - Identifier les besoins de pilotage d'évaluation de ses activités - Animer un atelier sur la rentabilité Séquence : Réalisation d'un business plan - Mémoriser les méthodes et les outils pour mettre en oeuvre le plan d'action de son entreprise Séquence : Prospection commerciale - Mémoriser les techniques de porte-à-porte de prospection directe et de prospection indirecte - Pratiquer un networking efficace et développer son capital relationnel pour vendre plus facilement et plus rapidement - Se présenter et construire son discours et son offre commerciale Séquence : Prise de rendez-vous - Identifier et susciter le besoin chez un prospect - Présenter une offre commerciale en fonction de l'analyse des besoins Séquence : Gestion relation client - Mettre en oeuvre une campagne de prospection - Utiliser un CRM - Maitriser l'utilisation d'une fiche de performance afin d'établir un suivi client à court, moyen et long terme Séquence : Gestion de l'image - Différencier les profils grâce à la méthode DISC - Réviser les fondamentaux de la communication - Maitriser les outils de communication - Animer un atelier Séquence : Forme juridique - Distinguer les statuts de l'entreprise, du dirigeant, du régime fiscal - Communiquer et organiser les éléments nécessaires pour créer un dossier juridique Séquence : Gestion sociale d'une entreprise - Acquérir les notions de base du droit du travail Séquence : Méthodes de consulting - Reconnaître les besoins au fil de l'accompagnement client - Situer les autres expertises pour déléguer les besoins identifiés - Coordonner et suivre les actions mises en place avec les autres expertises

...
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00254715	du 01/11/2021 au 01/11/2022	Bordeaux (33)	GCL		Non éligible	FPC
00313721	du 01/11/2022 au 01/11/2023	Bordeaux (33)	GCL		Non éligible	FPC
00393781	du 01/11/2023 au 01/11/2024	Bordeaux (33)	GCL FORMATION		Non éligible	FPC
00558127	du 01/01/2025 au 31/12/2025	Bordeaux (33)	GCL FORMATION		Non éligible	FPC