

MODALITÉS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, vous serez en capacité de maîtriser les prises de décisions essentielles à votre projet de développement ou de création d'activité et le mettre en œuvre.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

L'obtention du Titre Entrepreneur de la Petite Entreprise permet de diriger et de prendre en charge le management stratégique et opérationnel d'une entreprise artisanale.

CONDITIONS DE DÉLIVRANCE DU TITRE PROFESSIONNEL

Note de synthèse pour chaque module avec soutenance orale. Examen final: rapport méthodologique écrit et soutenance orale.

PUBLIC - PRÉ-REQUIS

Toute personne intéressée pour acquérir des compétences essentielles directement opérationnelles. Conjoint collaborateur, conjoint associé, auxiliaire familial et chef d'entreprise, non salariés, inscrits au Répertoire des Métiers, les salariés de l'entreprise et les demandeurs d'emploi.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Les cours sont organisés hors vacances scolaires, les jeudis + quelques mardis de travail personnel. Au total: 308 heures.

Les cours sont dispensés par des formateurs certifiés CNAM (Établissement public d'enseignement supérieur agréé par l'État).

FINANCEMENT

- Conjoint collaborateur, conjoint associé, auxiliaire familial et chef d'entreprise, non salariés, inscrits au Répertoire des Métiers Formation prise en charge à 100% par le Conseil de la formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France.
- Salarié (conjoint, collaborateur, chef d'entreprise) des entreprises artisanales. L'entreprise a la possibilité de déposer une demande de prise en charge du coût de la formation auprès de l'OPCO compétent.
- Demandeurs d'emploi, adressez-vous à «Pôle emploi» pour les possibilités de prise en charge.

Reportez-vous aux tarifs et modalités d'inscription joints. Nous sommes disponibles pour vous aider à constituer le dossier.

LIEU

NANTERRE

Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Hauts-de-Seine - 17 bis rue des Venêts - 92000 Nanterre.

ACCÈS

Transports en commun :

RER A - Station Nanterre-Ville
Bus 159 arrêt place Plainchamp
Bus 160/157 arrêt Sadi Carnot

RER A - Station Nanterre-Université
Bus 304 arrêt Sadi-Carnot

Voiture :

Parking Chambre de Métiers et de l'Artisanat. La rue des Venêts donne dans l'avenue Joliot-Curie qui relie la Préfecture à la place de la Boule. Dans la rue des Venêts prendre à droite la rue des Amandiers, parking sur la gauche.



TEPE :
Faites grandir
votre entreprise !

Avec la CMA92,

Obtenez
un diplôme
de niveau supérieur

CMA92 - T.E.P.E - Juin 2019



le cnam

Contacts
Mélina SAPONE : 01 47 29 43 90
msapone@cma-nanterre.fr



Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Hauts-de-Seine

17 bis rue des Venêts - BP 1410 - 92014 Nanterre cedex
Tél. : 01 47 29 43 95 - Fax : 01 47 29 43 00 - Courriel : formation@cma-nanterre.fr
Site internet : www.formation-cma92.fr

T.E.P.E

Titre Entrepreneur de la Petite Entreprise

Niveau BAC+2

Osez la formation diplômante !

Qu'il s'agisse d'une **création** ou d'une **reprise d'entreprise**, d'un **développement externe ou interne**, d'une **diversification** ou encore d'un **partenariat inter-entreprises**, le **pilotage de projet** ne s'improvise pas !

Les futurs chefs de projet et chefs d'entreprise doivent pouvoir organiser leur cheminement dans un périmètre défini ou à définir. Ils ont besoin d'éléments structurants, méthodes et outils qui vont leur permettre de construire les différentes étapes à réaliser, de planifier et contrôler leur avancée, de communiquer sur leur projet, d'évaluer et organiser le retour d'expérience.

La réalisation efficace d'un projet nécessite de la part du chef d'entreprise ou chef de projet, d'identifier et mobiliser les compétences nécessaires. Ils doivent pouvoir les identifier et les évaluer pour définir un plan d'amélioration de leurs compétences et de celles des autres acteurs du projet.

Le "Titre d'Entrepreneur de la Petite Entreprise" permet aux artisans et à leurs collaborateurs d'acquérir les connaissances et compétences essentielles, nécessaires au pilotage d'un projet au sein de l'entreprise artisanale, dans la perspective d'un développement d'activité.

AGIR : DÉVELOPPEUR D'ACTIVITÉ

En relation directe avec le projet de développement d'activité, ce module vous permet d'utiliser la méthode AGIR pour favoriser :

- ▶ **L'IDENTIFICATION** du périmètre du projet.
- ▶ **LE REPÉRAGE** du chemin à parcourir.
- ▶ **LA CONDUITE** professionnelle et maîtrisée du projet.

- connaître les enjeux du projet pour l'entreprise et le positionner dans la stratégie globale,
- formaliser « l'idée » en projet,
- définir l'organisation projet,
- constituer la communication projet,
- maîtriser la conduite du projet (qualité - coût - délai),
- dresser le bilan en termes de réalisation, de perspectives et de compétences acquises.

COMMENT PILOTER MON PROJET ?

Ce module vous permet, à travers la mise en œuvre de la méthode AGIR Projet, d'acquérir les principes d'organisation nécessaires pour :

- ▶ **CONCEVOIR**, planifier et coordonner les actions à mettre en œuvre en gérant les ressources humaines, financières et matérielles disponibles.
- ▶ **CONSTRUIRE** et animer une équipe en tenant compte des caractéristiques et contraintes particulières du projet.
- ▶ **PILOTER** le projet dans sa phase d'exécution, du lancement aux bilans technique, humain et financier.
- ▶ **COMMUNIQUER** avec l'ensemble des parties concernées.

- Les principes fondamentaux de la gestion de projet :
 - le triangle qualité - coût - délai,
 - la rédaction d'une fiche projet,
 - le cahier des charges,
 - la faisabilité technique, financière, commerciale et managériale,
 - la résistance au changement.
- la planification et sa réalisation,
- les ressources : le budget prévisionnel, l'animation d'équipe,
- le pilotage du projet, du lancement à la clôture,
- la maîtrise des délais, des coûts et de la qualité.

COMMENT AMÉLIORER LES COMPÉTENCES UTILES À MON PROJET ?

Ce module vous permet, à travers la mise en œuvre de la méthode AGIR Compétences, de disposer d'un outil simple, pragmatique et pertinent d'évaluation et de gestion des ressources humaines par les compétences.

- la gestion par les compétences, moyen d'optimiser les ressources humaines,
- les compétences au service de la stratégie du projet, de l'entreprise,
- les notions de tâches et d'activités,
- les savoirs : académiques, procéduraux, savoir-faire, savoirs liés à l'expérience,
- construction du profil de poste de "l'entrepreneur".

POURQUOI ET COMMENT L'ANALYSE STRATÉGIQUE PEUT SERVIR MON PROJET ?

Ce module vous permet de :

- ▶ **COMPRENDRE** les liens entre la stratégie d'entreprise et le projet.
 - ▶ **DÉCOUVRIR** et utiliser des outils de diagnostic, de veille, d'évolution stratégique.
 - ▶ **INTERVENIR** avec plus d'autonomie dans la conduite de votre projet.
- la réflexion stratégique : Qui sommes-nous ? Que voulons-nous faire ? Quels buts poursuit la direction ? Où en sommes-nous ?...,
 - la démarche de l'analyse stratégique : le diagnostic, les phases, les choix...,
 - l'environnement macro-économique, les influences environnementales, l'univers concurrentiel,
 - les outils de diagnostic externe.

COMMENT ÉVALUER UN COÛT POUR PRENDRE UNE BONNE DÉCISION ?

Ce module vous permet d'intégrer des éléments de calcul pour connaître vos marges de manœuvre, prendre la bonne décision et mettre en œuvre des outils de contrôle de votre activité.

- les outils de pilotage,
- apports du contrôle de gestion dans le pilotage du projet et/ou de l'entreprise,
- les outils de décision :
 - la comptabilité analytique,
 - le tableau de bord,
 - le seuil de rentabilité / point mort et son calcul,
 - la création de valeur,
 - la rentabilité absolue et relative d'un projet,
 - l'arbitrage entre les projets,
 - abandonner ou lancer le projet.

QUEL EST LE MEILLEUR STATUT POUR MOI ET MON ENTREPRISE ?

Ce module vous apporte des connaissances de base sur les structures juridiques de l'entreprise pour :

- ▶ **GUIDER** les choix ou évolutions de structure juridique, les choix de statut social du dirigeant et de fiscalité de l'entreprise,
 - ▶ **DIRIGER**, tant l'entreprise que la structure juridique qui l'héberge, de manière éclairée.
- Quel statut pour votre entreprise ?
 - l'entreprise individuelle, l'EIRL,
 - la société et ses différentes formes juridiques (SARL / EURL / SA / SAS),
 - les critères de décision, raisons du choix, limites et libertés du choix,
 - Incidence des choix opérés.
 - Quel régime fiscal ?
 - impôts sur le revenu,
 - impôt sur les sociétés.
 - Quel régime social ?
 - travailleur salarié,
 - travailleur non salarié.

COMMENT ORGANISER ET DÉVELOPPER MES VENTES ?

Ce module vous permet de découvrir les différents outils à votre disposition pour réussir vos ventes, quels que soient votre secteur d'activité, votre cible de clientèle ou la taille de l'entreprise.

- les enjeux de la vente et l'importance de la prospection
- les conditions de la réussite :
 - la préparation : comment construire son plan d'action commerciale ?
 - l'action : constituer ses fichiers de prospection : se faire connaître ; prendre rendez-vous ; réussir son entretien de vente,
 - le suivi : la relance systématique ; les outils CRM.

COMMENT MIEUX METTRE EN VALEUR ET COMMUNIQUER SUR LES ATOUTS DE MON PROJET, DE MON PRODUIT, DE MON ENTREPRISE ?

Ce module vous aide à adapter votre offre au marché :

- ▶ **EN APPLIQUANT** des méthodes de communication et des outils marketing appropriés,
 - ▶ **EN CONJUGUANT** de façon efficace et cohérente le marketing et le commercial.
- connaître, segmenter et développer ses marchés,
 - élaborer un plan marketing,
 - développer les produits et services,
 - connaître les principes de construction d'une stratégie de prix,
 - choisir une méthode de distribution,
 - élaborer le plan de promotion et de communication (publicité, relations publiques, ventes promotionnelles).