

le **cnam**
Grand Est

NOUVEAU !
**MANAGER ET DÉVELOPPER
LES PETITES ET MOYENNES
ENTREPRISES**

**FORMATIONS INTER-ENTREPRISES
STAGES COURTS**



Parce que développer les compétences de vos salarié·e·s, c'est investir dans la performance de votre entreprise, le Cnam vous accompagne !

Nous avons conçu des formations courtes, apportant notions et connaissances essentielles, sur des thématiques qui vous préoccupent.

Les modules proposés apporteront à vos collaborateurs et collaboratrices, en un minimum de temps, des réponses pragmatiques, utiles et directement transférables à leurs missions et projets.

DURÉE

3 jours en présentiel collectif et deux entretiens téléphoniques individuels (22 heures).

ORGANISATION

■ Jour 1 - en présentiel

Apports des notions et méthodes essentielles.

Préparation du travail d'application pratique à réaliser durant le jour 2 et à présenter le jour 3.

■ Jour 2 - en autonomie guidée

Transfert des connaissances acquises dans la réalité professionnelle du·de la salarié·e à partir d'un travail personnel encadré d'application pratique (mise en place du plan d'action).

■ Point avec l'enseignant·e expert·e

Ajustements concernant le transfert de connaissances dans la réalité.

■ Jour 3 - en présentiel

Présentation individuelle des travaux d'application et enrichissement.

Synthèse autour des facteurs clés de succès et des écueils à éviter.

■ Point avec l'enseignant·e expert·e

Ajustements et bilan concernant la mise en pratique du plan d'action opérationnel en situation de travail.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Les apports des formateur·rice·s permettent à vos salarié·e·s d'acquérir des compétences de base avec des illustrations et exemples tirés de la réalité des petites organisations. Leur travail personnel permet en outre le transfert à votre entreprise de ces nouvelles compétences avec un suivi des actions opérationnelles.

CALENDRIER ET TARIF

Les dates, lieux et tarifs des sessions de formation sont consultables sur le site internet www.cnam-grandest.fr, dans la rubrique «Entreprise».

CONTACTS ET INSCRIPTIONS

En fonction de votre lieu d'implantation, prenez contact avec le centre Cnam le plus proche, dont les coordonnées se trouvent en dernière page du document.

Une attestation de suivi est délivrée en fin de stage.

FORMATIONS INTRA

Au-delà de ces modules, le Cnam peut organiser pour vous des formations sur mesure, ciblées et adaptées à vos besoins spécifiques. Elles peuvent être réalisées en intra-établissement dans vos locaux ou en extérieur. Notre équipe est à votre disposition pour vous accompagner dans tous vos projets de développement des compétences.



BIM	5
COMMERCIAL	5
COMPTABILITÉ-FINANCE	6
CYBERSÉCURITÉ	6
DÉVELOPPEMENT PERSONNEL COMMUNICATION INTERPERSONNELLE	7
DROIT DES AFFAIRES	7
DROIT DES SOCIÉTÉS	8
E-COMMERCE	8
GESTION	9
GESTION - ANALYSE DE RENTABILITÉ	9
GRH - DROIT DU TRAVAIL	10
GRH - MANAGEMENT	10
INNOVATION	11
INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE	11
MANAGEMENT DE PROJET	12
MANAGEMENT DE PROXIMITÉ	12
MARKETING - COMMUNICATION	13
PRÉVENTION DES RISQUES	13
RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DE L'ENTREPRISE	14
STRATÉGIE D'ENTREPRISE	14
SYSTÈMES D'INFORMATION DES ORGANISATIONS	15
TUTEUR AFEST	15

BIM

Comment appréhender les outils BIM (Modélisation des données d'un bâtiment) pour mon organisation ?

Représentation visuelle, réduction de la consommation énergétique, chauffage et climatisation efficaces, recyclage, valorisation énergétique... le paysage de la construction est en pleine mutation.

Des outils informatiques et des processus existent pour gérer, structurer, échanger, intégrer, analyser et visualiser l'ouvrage avec l'ensemble des parties prenantes.

OBJECTIFS

Cette formation vous permet :

- d'être initié.e aux outils et processus de modélisation et conception automatisée de bâtiments,
- de préparer et appliquer un plan d'action opérationnel pour intégrer les démarches BIM dans votre entreprise.

CONTENU

- Quels sont les avantages du BIM ?
- Est-ce que mon entreprise est mature pour le passage BIM ?
- Comment implémenter / déployer le BIM ?
- Comment vendre avec le BIM ?
- Quel coût et quel retour sur investissement pour mettre en place le BIM ?

FIR001

Commercial

Comment organiser et développer mes ventes ?

Sur des marchés de plus en plus concurrentiels, avoir un bon produit ne suffit plus pour assurer le développement et la pérennité de son activité. Même dans une petite entreprise, l'action commerciale doit être structurée pour être efficace. Qu'il s'agisse d'optimiser ses ventes ou ses relations clients, des principes simples et pratiques peuvent être appliqués.

OBJECTIFS

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

CONTENU

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

FIR002

Comptabilité – Finance

Comment utiliser les outils de gestion de l'entreprise ?

Les entreprises doivent pouvoir mesurer l'impact des décisions sur leur santé financière et dialoguer efficacement avec des interlocuteurs comptables et financiers.

Pour cela, il leur est indispensable de s'approprier les mécanismes permettant de collecter, contrôler et utiliser à bon escient des informations comptables et financières.

OBJECTIFS

Ce module vous permet de :

- mieux comprendre et maîtriser la dimension comptable et financière de l'entreprise,
- accroître la pertinence de vos échanges avec le/la banquier·ère, l'expert·e-comptable et les différents partenaires de l'entreprise.

CONTENU

- Notions comptables de base : le bilan (vu sous l'angle comptable, juridique et financier), le compte de résultats.
- Les équilibres financiers : le fond de roulement, les besoins en fonds de roulement, la trésorerie.
- Les soldes intermédiaires de gestion : moyens de compréhension de la constitution du résultat net comptable.
- Notions d'amortissements.
- Gestion de trésorerie.
- Principales notions fiscales.

FIR003

Cybersécurité

Comment sécuriser mon organisation ?

Attaques, pertes de données, menaces, vulnérabilité... Aujourd'hui, les TPE, PME/PMI et entreprises artisanales sont soumises à des pressions numériques qui peuvent avoir des impacts directs sur leur rentabilité. Des outils, dispositifs et méthodes simples existent pour se prémunir d'une grande partie des problématiques, pour se protéger, protéger ses données et protéger son entreprise.

OBJECTIFS

Ce module vous permet de :

- connaître menaces, contraintes et problématiques numériques,
- découvrir les outils pour diagnostiquer votre organisation,
- préparer et appliquer un plan d'action opérationnel pour sécuriser les outils et les données.

CONTENU

- Qu'est-ce que la cybersécurité ?
- Comment diagnostiquer mon entreprise ?
- Quels sont les bons gestes à adopter ?
- Comment sécuriser mon entreprise ?
- Comment manager la mise en place de la sécurité ?

FIR004

Développement personnel – Communication interpersonnelle

Ai-je conscience de mes qualités et motivations pour développer mon projet ?

Vous êtes dans une phase d'interrogation sur vos atouts pour manager un projet et des équipes ? Pour exercer pleinement votre rôle de manager, vous devez maîtriser les pratiques gagnantes, gages de performance humaine.

OBJECTIFS

Ce module vous permet de clarifier votre positionnement :

- mieux vous connaître pour établir de bonnes relations,
- connaître et pratiquer les techniques efficaces pour bien communiquer,
- savoir vous positionner selon les personnes et les situations, et adapter votre comportement,
- acquérir les bonnes pratiques dans la relation à l'autre,
- apprendre à motiver vos collaborateurs en pratiquant l'écoute active.

CONTENU

- Définir votre comportement pour mieux comprendre votre style de travail, d'apprentissage et de direction.
- Identifier vos différentes attitudes face aux changements.
- Savoir transformer les résistances aux changements en coopération positive.
- Accepter le manque de contrôle et faire face à l'inconnu.
- Développer des initiatives créatives.
- Faire des choix.

FIR005

Droit des affaires

Comment piloter et sécuriser mes relations contractuelles ?

Parce que les contrats sont sources d'obligations réciproques, toute entreprise doit identifier les zones de risque et pouvoir sécuriser ses relations contractuelles.

Acquérir les bons réflexes contractuels est essentiel, sur les plans juridique, financier et commercial, pour entretenir de bonnes relations avec ses clients, fournisseurs et partenaires.

OBJECTIFS

Ce module vous permet d'acquérir des bases en matière de droit des contrats pour :

- assurer au mieux la sécurité des échanges contractuels,
- concevoir les bonnes stratégies,
- appréhender de manière efficace la survenance d'éventuelles difficultés dans le cadre des relations commerciales.

CONTENU

- Préalable à la négociation : préparer la négociation, la check-list du/de la négociateur·rice, rédiger les conditions générales de vente.
- Lors de la négociation : initier la négociation, gérer la négociation, clôturer la négociation.
- Degré de liberté dans la négociation.
- Règles générales en matière de propriété intellectuelle.
- Gestion des contentieux.

FIR006

Droit des sociétés

Quel est le meilleur statut pour moi et mon entreprise ?

Les questions de création ou modification statutaire interviennent à chaque étape du cycle de vie d'une société. En phase amont, les entreprises doivent identifier les critères de choix de leur structure juridique et maîtriser les formalités afférentes. En phase aval, elle doit maîtriser la vie juridique, proposer ou mettre en œuvre les modifications statutaires nécessaires.

OBJECTIFS

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/de la dirigeant·e et de fiscalité de l'entreprise.
- diriger, tant l'entreprise que la structure juridique qui l'héberge, de manière éclairée.

CONTENU

- Quel statut pour votre entreprise ?
 - l'entreprise individuelle,
 - 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 ?
- Impôt sur le revenu.
- Impôt sur les sociétés.
- Quel régime social ?

FIR007

E-commerce

Comment développer mes ventes avec le numérique ?

Boutique en ligne, dropshipping, adhésion, marketplace, m-commerce... les formes de ventes à distance se multiplient et s'intensifient. Elles transforment les manières de s'organiser, de manager et de gérer.

OBJECTIFS

Ce module vous permet de :

- découvrir les outils et pratiques du commerce en ligne,
- préparer et appliquer un plan d'action opérationnel pour vendre des biens, des services et/ou de l'information à distance avec des moyens de paiement électroniques.

CONTENU

- Qu'est-ce que le e-commerce ?
- Quelles sont les différences entre le commerce traditionnel et électronique ?
- Comment mettre en place une stratégie de commerce électronique ?
- Quels sont les impacts pour mon entreprise ?
- Quels sont les devoirs et les obligations ?

FIR008

Gestion

Comment positionner le projet dans la dimension économique de l'entreprise ?

Tout cadre d'entreprise doit posséder une culture économique et intégrer les spécificités de gestion relatives aux petites entreprises. Cette vue d'ensemble est indispensable pour maîtriser l'exigence de rentabilité d'une petite structure et gérer l'impact économique de toute décision.

OBJECTIFS

Cette formation vous permet de piloter un projet en tenant compte des spécificités des TPE/PME et des particularités de leur gestion :

- positionner le projet dans l'activité globale et habituelle de l'entreprise,
- construire et gérer le budget projet,
- le rapprocher de la comptabilité de l'entreprise,
- trouver des sources de financement complémentaires.

CONTENU

- Définition des TPE/PME et poids économique.
- Organisation des TPE, points forts.
- Environnement de la TPE : menaces et opportunités.
- Conditions de la réussite d'un projet en TPE.
- Les partenaires de la TPE, du projet.
- Le budget du projet : élaboration, suivi, bilan et relations avec la comptabilité générale.

FIR009

Gestion – Analyse de rentabilité

Comment évaluer un coût pour prendre une bonne décision ?

Piloter une activité nécessite de pouvoir, en permanence, évaluer des coûts, mesurer l'évolution des résultats et mettre en œuvre les correctifs appropriés. Cette capacité à anticiper, analyser et réagir, impose de maîtriser le processus de décision de l'entreprise.

OBJECTIFS

Cette formation 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.

CONTENU

- Les outils de pilotage.
- 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,
 - l'abandon ou le lancement du projet.

FIR010

GRH – Droit du travail

Comment satisfaire mes besoins RH dans le respect de la législation du travail ?

Les petites entreprises ne peuvent improviser leur gestion des ressources humaines. Pratiquer le droit du travail au quotidien est indispensable pour prendre les bonnes décisions, évaluer les risques juridiques dans son management et exercer ses responsabilités d'encadrement.

OBJECTIFS

Ce module vous apporte des connaissances de base sur les principales règles de droit du travail, pour vous permettre de gérer le personnel en appréhendant les obligations réglementaires à respecter et les risques encourus en cas d'infraction.

CONTENU

- La fonction RH dans une TPE, spécificités.
- La naissance de la relation de travail, les différentes formes de contrats.
- Les différentes formes de collaboration.
- Le choix du·de la candidat·e.
- L'exécution du contrat de travail, droits et devoirs des parties.
- Les conditions de travail.
- Les différents types d'absence.
- La fin de la relation de travail.

FIR011

GRH – Management

Comment améliorer les compétences utiles à mon projet ?

La réalisation efficace d'un projet nécessite de la part du·de la chef·fe de projet d'identifier et mobiliser les compétences nécessaires. Il·elle doit pouvoir les identifier et les évaluer pour définir un plan d'amélioration de ses compétences et de celles des autres acteurs du projet.

OBJECTIFS

Cette formation vous permet de disposer d'un outil simple, pragmatique et pertinent d'évaluation et de gestion des ressources humaines par les compétences.

CONTENU

- 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, savoir lié à l'expérience.
- Construction du profil de poste du·de la collaborateur·rice.

FIR012

Innovation

Comment initier dans mon entreprise une démarche d'innovation ?

L'innovation induite ou conduite fait partie des processus naturels de l'entreprise, qui comme tout organisme vivant, subit les influences de son environnement et doit s'y adapter. Dans une TPE, les ruptures provoquées sont relatives à l'organisation, sa taille, son histoire, la complexité des process mobilisés et nécessairement à ses moyens financiers et humains. Malgré ces réalités, la TPE, souvent reproductrice de son métier, peut et doit évoluer, créer des ruptures, conduire des changements : nouveau produit, nouveau process, nouvelle approche marketing...

OBJECTIFS

Ce module cherche à vous sensibiliser et à vous initier aux démarches d'innovation au sein des petites organisations en proposant des méthodes et non des modèles à partir desquelles vous serez à même, avec les ressources à votre disposition, de créer les conditions de la mise en œuvre d'un processus d'innovation.

CONTENU

- Les grands principes et fondements d'un process d'innovation, transfert à la TPE.
- Le rôle du/de la manager comme révélateur, initiateur et catalyseur du processus d'innovation.
- Les ressources internes disponibles, à révéler, notamment humaines.
- Les principaux outils de créativité.
- Les ressources disponibles sur les territoires : CRITT, laboratoires, syndicats professionnels.
- Les coûts et modes de financement de l'innovation : les appuis des collectivités territoriales.
- Management d'un projet innovant.

FIR013

Intelligence économique

Comment trouver et utiliser les informations utiles à mon projet ?

L'environnement d'un projet est mouvant et complexe. Maîtriser la trajectoire du projet suppose donc, en permanence, de connaître et suivre la dynamique de cet environnement. Tout·e chef·fe de projet doit être capable de positionner son projet dans un réseau d'acteurs et d'en évaluer le potentiel.

OBJECTIFS

Cette formation vous permet d'utiliser l'intelligence économique comme brique élémentaire de la prise de décision :

- savoir pour comprendre et comprendre pour agir,
- nourrir le projet en informations pertinentes et fraîches,
- intégrer la notion d'appui informationnel comme composante de l'essentielle relation à votre environnement.

CONTENU

- Repères théoriques et contextuels.
- Grille de lecture allié/adversaire pour positionner le projet.
- Processus d'appui informationnel à la gestion de projet.
- Identification et positionnement des différents acteurs de son projet de développement.
- La recherche des bons interlocuteurs.
- Les limites juridiques de la relation.
- La protection du patrimoine informationnel de l'entreprise : risque, menace, danger, sécurité, sûreté.
- Risques pays : lois, règles, coutumes, éthique, déontologie, morale.

FIR014

Management de projet

Comment piloter mon projet ?

Qu'il s'agisse de création, de reprise, de développement externe ou interne, de diversification ou encore de partenariat inter-entreprises, le pilotage de projet ne s'improvise pas. Les chef·fe·s de projet doivent pouvoir organiser leur cheminement dans un périmètre défini ou à définir. Il·elle·s 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.

OBJECTIFS

Cette formation vous permet 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 au bilan technique, humain et financier,
- communiquer avec l'ensemble des parties concernées.

CONTENU

- Les principes fondamentaux de la gestion de projet.
- 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.

FIR015

Management de proximité

Comment rendre efficace mon management au quotidien ?

Le management au quotidien doit permettre à chacun·e de fonctionner de la manière la plus efficace en vue d'atteindre les objectifs fixés. Gérer les priorités, encadrer des équipes et optimiser son comportement sont trois points clés que doit maîtriser le·la chef·fe de projet.

OBJECTIFS

Cette formation vous permet de construire un projet de management :

- en structurant l'action de manager au sein de l'entreprise,
- en donnant de la cohérence et du sens à l'action par rapport au projet de l'entreprise,
- en connaissant mieux le cadre de travail, les compétences à mobiliser et comment le faire, le positionnement dans l'entreprise et vis-à-vis de l'équipe.

CONTENU

- La gestion des priorités ou réflexion sur le sens et les priorités.
- Le management des hommes et des femmes.
- Le comportement du·de la manager.

FIR016

Marketing – Communication

Comment mieux mettre en valeur et communiquer sur les atouts de mon projet, de mon produit, de mon entreprise ?

Adapter son offre et bien se positionner vis-à-vis des attentes du marché sont indispensables à l'entreprise pour réussir ses ventes. En phase d'interrogation sur la faisabilité de son projet, une approche marketing est essentielle pour analyser ses marchés, valoriser ses atouts et mettre en place un plan d'action.

OBJECTIFS

Cette formation 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.

CONTENU

- Connaître, segmenter et développer vos marchés.
- Élaborer un plan marketing.
- Développer 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...).

FIR017

Prévention des risques

Comment appréhender la gestion des risques au sein de mon organisation ?

Troubles musculosquelettiques, toxicité, chute, stress, burn-out... Les risques relatifs aux activités d'une organisation sont multiples et peuvent coûter. Ils peuvent être identifiés, évalués et traités méthodiquement. De plus, des réglementations existent et s'imposent à tous les employeurs.

OBJECTIFS

Cette formation vous permet de :

- connaître les risques professionnels, leurs modes de prévention et les réglementations en vigueur,
- préparer et appliquer un plan d'action opérationnel pour mettre en place une démarche de prévention des risques au sein de votre structure,
- mettre en place un document unique d'évaluation des risques professionnels (DUERP).

CONTENU

- Quels sont les risques professionnels ?
- Comment analyser les risques de mon activité ?
- Comment mettre en place une démarche de prévention des risques ?
- Comment contrôler les risques dans son entreprise ?
- Comment mettre en place le document unique ?

FIR018

Responsabilité sociétale de l'entreprise

Et si la performance de mon entreprise passait aussi par sa performance sociétale ?

Nul doute qu'aujourd'hui il faille intégrer les dimensions environnementales et sociétales dans la conduite de toute entreprise ou processus. L'intérêt général, le bon sens, relayés par les législations européennes ou nationales plaident en ce sens. La prise en compte de ces nouvelles données peut être une opportunité pour, à terme, créer de la valeur.

OBJECTIFS

Ce module vous permet de comprendre l'intérêt et le principe de la démarche de développement durable dans la conduite d'un projet au sein d'une organisation :

- vous préparer à votre responsabilité de producteur·rice, d'employeur·e et d'acteur·rice dans la société,
- prendre la démarche de développement durable comme un outil au service de la compétitivité,
- comprendre, intégrer et évaluer les enjeux économiques, sociaux et environnementaux qui impactent votre entreprise,
- anticiper les réglementations, normes et standards qui seront imposés par la société, les client·e·s et les donneurs d'ordres.

CONTENU

- La responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE) : concept et démarche appliquée à l'entreprise.
- Les outils de la normalisation au service de la RSE : normes SD 21000....
- Les atouts et moyens disponibles dans l'entreprise.
- Les autres ressources extérieures disponibles.
- Plan d'action et évaluation des résultats.

FIR019

Stratégie d'entreprise

Pourquoi et comment l'analyse stratégique peut servir mon projet ?

Conduire une entreprise, même de petite taille, suppose de mettre en place un certain nombre d'actions réfléchies et structurées concernant le commercial, les finances, la production, le management...

Tous ces choix sont déterminants pour la performance de l'entreprise, et doivent être guidés par une réflexion stratégique.

OBJECTIFS

Cette formation 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.

CONTENU

- 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.

FIR020

Systèmes d'information des organisations

Avec quels outils de pilotage puis-je conduire mon projet, mon entreprise ?

Le management d'une entreprise ou d'un projet renvoie à la détermination d'une stratégie et d'objectifs. Ceux-ci définis, le-la responsable, véritable « chef·fe d'orchestre », doit superviser, coordonner, contrôler la bonne marche des différents processus en fonction des buts recherchés. Les nouvelles technologies aujourd'hui accessibles à la petite entreprise doivent l'aider à mieux maîtriser les flux d'informations utiles à la prise de décision.

OBJECTIFS

Ce module vous permet de prendre conscience de l'importance des informations disponibles et générées par les différents processus – achats, vente, RH, finances, etc., de leur collecte et traitement pour un meilleur pilotage d'un projet ou d'une entreprise.

CONTENU

- Prise en compte de l'organisation de l'entreprise et des différents processus existants.
- Identification et définition des contraintes spécifiques et besoins des différents secteurs de l'entreprise : marketing, commercial production, SAV, finances, direction...
- Les tableaux de bord et indicateurs : détermination, choix.
- Les nouvelles technologies, outils essentiels de gestion des informations.
- Le management d'un système d'information au sein d'une équipe ou d'une petite entreprise.

FIR021

Tuteur/Tutrice AFEST (Action de formation en situation de travail)

Comment transformer des situations de travail en situation apprenante et guider un·e salarié·e apprenant·e dans un processus d'apprentissage terrain ?

Obligation de former vos salarié·e·s, développement des compétences, maintien de l'employabilité... le paysage de la formation est en pleine mutation. La loi Pour la liberté de choisir son avenir professionnel a introduit une nouvelle modalité de formation : l'Action de Formation En Situation de Travail (AFEST). Un·e manager ou une personne confirmée dans l'entreprise peut transmettre ses compétences à de nouveaux·elles salarié·e·s ou des salarié·e·s souhaitant évoluer. La pratique AFEST vise alors à créer les conditions d'appropriation des compétences directement sur le lieu de travail et de mettre en place une stratégie « learning by doing » (apprendre par l'action).

OBJECTIFS

Ce module vous permet de préparer et appliquer un plan d'action opérationnel pour :

- transformer les situations de travail en situations apprenantes,
- encadrer et animer les actions de formation en situation de travail et guider les apprenant·e·s dans leur processus d'appropriation.

CONTENU

- Qu'est-ce que l'AFEST ?
- Que peut apporter l'AFEST à mon entreprise ?
- Quelles sont les conditions de mise en œuvre de l'AFEST pour mon entreprise ?
- Comment mettre en place l'AFEST opérationnellement ?
- Comment mettre en place l'AFEST administrativement ?

FIR022

LE CNAM, LEADER DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE TOUT AU LONG DE LA VIE !

**Délégation territoriale
Charleville-Mézières | Verdun |
Châlons-en-Champagne**
Rue des Crayères BP 1034
F 51687 Reims Cedex 2
tél +33 (0)3 26 36 80 00
reims@cnam-grandest.fr

**Délégation territoriale
Sélestat | Mulhouse**
30 rue François Spoerry (KMØ)
F 68100 Mulhouse
tél +33 (0)3 89 42 67 09
mulhouse@cnam-grandest.fr

**Délégation territoriale
Épinal | Nancy**
4 avenue du Docteur Heydenreich
CS 65228 F 54052 Nancy Cedex
tél +33 (0)3 83 85 49 00
nancy@cnam-grandest.fr

**Délégation territoriale
Saverne | Haguenau | Strasbourg**
15-17 rue du Maréchal Lefebvre
F 67100 Strasbourg
tél +33 (0)3 68 85 85 25
strasbourg@cnam-grandest.fr

**Délégation territoriale
Thionville | Longwy | Metz**
4 rue Augustin Fresnel
Technopôle F 57070 Metz
tél +33 (0)3 87 36 81 60
metz@cnam-grandest.fr

**Délégation territoriale
Troyes | Chaumont |
Saint-Dizier | Bar-le-Duc**
26 boulevard Voltaire
F 52000 Chaumont
tél +33 (0)3 51 25 24 29
chaumont@cnam-grandest.fr

www.cnam-grandest.fr



Conservatoire national des arts et métiers