

> PROMOTION 2011-2013

Une valeur sûre.

> GROUPE ESC CLERMONT Profession Chef d'Entreprise

> Prenez le temps de prendre un temps d'avance

En 12 séminaires de 2 à 3 jours animés par des spécialistes des thèmes clés de l'entreprise, apprenez à améliorer la vision stratégique de votre entreprise, en maîtrisant les compétences essentielles du dirigeant et en renforçant vos dimensions personnelles de chef d'entreprise.

> Réfléchir ensemble
et partager nos expériences



> Aborder tous les aspects du métier



> Prendre du recul pour anticiper
et préparer l'avenir



> **NOUVEAU**

> Un accompagnement
sur-mesure
pour l'AUTODIAGNOSTIC
de votre entreprise

> Des séminaires spécialisés
sur des thématiques identifiées
par le groupe
pendant la formation

(voir page 4)

www.cci-formation-auvergne.com

Groupe ESC
CLERMONT
GRADUATE SCHOOL
OF MANAGEMENT



> Témoignage

Claudine Gorsen,
intervenante en Communication
et Développement personnel



**“Reprendre les études
c'est une force !”**

“A 30 ans j'ai enrichi mon bagage d'un DESS et d'un Master. Ainsi, je sais à quel point les étudiants professionnels ont de l'exigence, de la culture, de l'expérience, des impatiences, de la curiosité et de la tolérance, parce qu'ils sont plus sélectifs, plus curieux, plus avertis aussi. Ils partagent anecdotes, cas spécifiques, savoir-faire, carnets d'adresses, et... bons moments ! En tant que formateur, on peut tout faire avec ce public de chefs d'entreprise... sauf tricher ! En revanche, la théorie ne suffit pas. Ou plutôt elle n'a d'intérêt que si elle trouve un écho dans la vie réelle de l'entreprise, et c'est pourquoi les intervenants du PCE sont majoritairement issus de l'entreprise, et travaillent avec ces patrons sur les cas de leurs propres entreprises. Pour ma part, j'ai animé une équipe d'environ 600 personnes pour un réseau dans le prêt-à-porter, mes responsabilités portaient bien entendu sur les résultats des comptes d'exploitation, l'atteinte des objectifs, les capacités à innover mais avant tout sur la cohésion, la motivation et la capacité à faire avancer ensemble des individus vers un projet commun. Expliquer le module que j'anime au PCE ? Impossible, il varie avec chaque groupe. Certes les finalités sont claires mais les trajectoires pour les atteindre doivent être adaptables. Les seules directives consistent à les faire parler d'eux, à mieux comprendre leurs modes de communication, à dompter les conflits, à approcher leur image, grâce au regard du groupe. Le groupe, c'est la force du PCE. Les participants sont tous différents mais très vite deviennent curieux des autres participants, respectueux de leur réussite, intéressés par leur gestion, avides de leurs conseils en management, et bien souvent il se crée des liens très forts entre eux, qui iront bien au-delà des 18 mois de formation.”

> Une pédagogie alternant construction collective et suivi individuel

MODULE 1

> 27-28 septembre - 3 octobre 2011

Facteurs de succès

Marc Alaphilippe

Analyste de l'entreprise, spécialiste de la stratégie d'entreprise, consultant auprès de l'ESC Clermont.

> Prendre des décisions stratégiques en univers concurrentiel, exploiter des indicateurs de gestion, utiliser des outils d'aide à la décision, négocier avec les partenaires de l'entreprise...

MODULE 2

> 22 et 23 novembre 2011

Marketing

Bernard Derne

Dirigeant de cabinet spécialisé dans le marketing et le développement commercial.

> Connaître les fondamentaux du marketing, ses applications spécifiques à la PME, intégrer le marketing à la stratégie de l'entreprise, exploiter les méthodes et outils du marketing.

MODULE 3

> 10 et 11 janvier 2012

Développement commercial

Pascal Brassier

Docteur en sciences de gestion, enseignant chercheur et formateur à l'ESC dans le domaine du management commercial.

> Optimiser et mettre en œuvre sa stratégie commerciale, maîtriser les méthodes et outils pour construire un développement commercial durable.

MODULE 4

> 13 et 14 février 2012

Gestion financière

François Herman

Dirigeant de cabinet de conseil en gestion et finance depuis 25 ans. Expert financier.

> Maîtriser les mécanismes financiers essentiels, intégrer la gestion financière dans ses décisions, dialoguer avec des financiers.

MODULE 5

> 15 et 16 mars 2012

Gestion prévisionnelle

Jean-Claude Michy

Consultant en comptabilité, gestion, finance et maîtrise des coûts depuis 20 ans. Conseil en stratégie d'entreprise et qualité.

> Mesurer les performances et interpréter périodiquement les résultats de l'entreprise à l'aide d'indicateurs, établir un tableau de bord propre à l'entreprise, interpréter sa situation pour prendre des décisions.

MODULES 6 ET 7

> 26 et 27 avril, 7 et 8 juin 2012

Direction d'entreprise

et mise en œuvre de la stratégie

Maurice Sardier

Consultant, ancien PDG d'entreprises industrielles (Groupe Usinor, Aubert et Duval...). Ancien Président du conseil d'administration de l'IFMA.

> Mettre en place un management de progrès économique et social, appréhender le rôle et les missions du chef d'entreprise, intégrer la méthodologie de la stratégie, appliquer les outils méthodologiques de pilotage.

MODULE 8

> 13 et 14 septembre 2012

Efficacité personnelle

Claudine Gorsen

Consultante en management et développement personnel, expérimentée dans l'encadrement commercial de l'industrie textile. Diplômée de l'IAE et de l'ESC.

> Mieux se connaître pour mieux communiquer, comprendre ses conflits par rapport à sa mission de chef d'entreprise, approcher ses valeurs personnelles et celles de son entreprise.

MODULE 9

> 15 et 16 octobre 2012

Responsabilités du dirigeant

Jean-Jacques Tatoux

Consultant, Directeur des Ressources Humaines, spécialiste en droit social et avocat. Diplômé de l'IAE et d'Audencia Nantes.

> Appréhender l'étendue des responsabilités civiles et pénales du dirigeant, en mesurer les incidences et anticiper les risques.

MODULE 10

> 14 et 15 novembre 2012

Management des hommes

Daniel Rivet

Spécialiste du management des équipes et des hommes depuis 20 ans.

> Diriger, animer et motiver ses équipes pour accompagner leur évolution, adapter son style en fonction des compétences et motivations des individus, renforcer l'efficacité du management.

MODULE 11

> 14 et 15 janvier 2013

Gestion sociale

Jean-Jacques Tatoux

> Aménager un cadre de travail, intégrer la dimension juridique de la gestion des ressources humaines dans les décisions prises au sein de son entreprise.

MODULE 12

> 5, 6 et 12 mars 2013

Management et veille stratégique

Marc Alaphilippe

> Acquérir une vision systémique de l'entreprise, définir les axes de développement stratégique et planifier leur mise en œuvre opérationnelle, utiliser des outils de pilotage.

> Alliance PCE*

un réseau unique, basé sur la confiance et l'échange.

Le club Alliance PCE a vu le jour fin 2007. Cette association, Loi 1901, est ouverte à tous les chefs d'entreprise qui ont suivi ou qui suivent la formation "Profession Chef d'Entreprise",

Le principe est simple : se retrouver quatre fois par an pour une conférence autour d'un thème, puis travailler ensuite au sein de petits ateliers sur ce même thème mais de façon extrêmement concrète.



Vincent CARDOT,
Président de l'Association

"J'ai repris, il y a quelques années, une entreprise familiale et j'ai suivi la formation PCE tout en découvrant le Métier de Chef d'Entreprise. Avec le recul, j'ai le sentiment que cette formation, outre l'échange et le partage d'expérience, m'a fait gagner en maturité professionnelle dans une période où j'en avais grandement besoin. Ma vision d'Alliance PCE repose avant tout sur la continuité. Continuité dans l'échange, pour que nous puissions poursuivre les rencontres, les discussions et conseils sur nos problématiques communes, mais aussi continuité dans l'apprentissage, avec des conférences animées par des intervenants spécialistes et ensuite des ateliers de travail. La première conférence prévue aura pour sujet "comment fidéliser les salariés de nos jours ?" Nous allons aborder tous les outils et "incentives" de fidélisation. Les ateliers nous permettront ensuite de projeter cela dans nos propres structures !"

* Le réseau des anciens stagiaires de la formation Profession Chef d'Entreprise

> PROFESSION CHEF D'ENTREPRISE

Bien plus qu'une formation

> NOUVEAU

> Un accompagnement sur-mesure pour l'AUTODIAGNOSTIC de son entreprise

Le dirigeant lui-même réalise le diagnostic de son entreprise et le formalise dans un dossier synthétique, selon un fil conducteur défini par les formateurs, lui permettant de préconiser un scénario de développement, à court, moyen et long terme. Chaque intervenant accompagne le dirigeant dans cette démarche, notamment, en lui remettant une trame relative à son domaine d'intervention (marketing, commercial, gestion, RH,...), qui lui permettra d'alimenter l'autodiagnostic, au fur et à mesure du déroulement de la formation. Faisant suite à l'autodiagnostic validé par les 9 membres de l'équipe pédagogique, seront déterminés des axes de progrès, des plans de développement et d'actions opérationnelles s'inscrivant dans la stratégie définie par le dirigeant. Ils concerneront aussi bien l'entreprise, en tant qu'entité économique, que le chef d'entreprise, dans son rôle et ses fonctions, et lui serviront de tableau de bord.

> Accompagnements personnalisés

- Mener l'analyse de son entreprise
- Etudier les options stratégiques et les scénarii possibles
- Décider et mettre en œuvre son plan d'action

> Des séminaires spécialisés sur-mesure

Un quota d'heures est réservé pour permettre au groupe de choisir une ou plusieurs thématiques qu'il souhaite voir développer ou approfondir.

> Un programme adapté

En amont de la formation, un consultant rencontre le dirigeant et réalise avec lui un pré-diagnostic de son activité, ceci afin d'adapter les contenus de la formation aux problématiques de chaque participant.

> Une équipe de consultants et formateurs spécialisés

Nos consultants interviennent toute l'année dans les PME et PMI de notre bassin économique. Ainsi, les conseils qu'ils vous transmettent pendant le cycle sont ceux qu'ils mettent en application en entreprises.

Nos formateurs interviennent également sur les programmes du Groupe ESC Clermont ou sont issus du corps professoral de l'Ecole.

> Typologie des chefs d'entreprise qui ont suivi le stage

Activité de l'entreprise

commerce	19 %	dont la moitié en commerce de gros
industrie	41 %	
services	40 %	

Effectifs de l'entreprise

1 à 5 salariés	13.5 %
6 à 9 salariés	22 %
10 à 19 salariés	31 %
20 à 49 salariés	27 %
50 à 99 salariés	1.5 %
+ de 100 salariés	5 %

www.cci-formation-auvergne.com

GRUPE ESC CLERMONT / CAMPUS LA PARDIEU - 14 rue Jean Claret - 63000 Clermont-Ferrand
Tél. 04 73 44 72 53 - sylvie.goncalves@esc-clermont.fr - Fax 04 73 44 72 21