

# L'offre de formation personnalisée de MELi Business

Dispensées par Marie-Elisabeth TAKACS, les formations de MELi Business ont pour vocation d'augmenter les savoirs et compétences des chefs d'entreprises et de leurs collaborateurs.

Attachée au sur-mesure, votre bénéficiez d'une formation personnalisée en lien avec votre activité



## Quelques exemples de formations proposées

### GÉRER MON ENTREPRISE :

18 H

- Stratégie économique et financière
- Stratégie commerciale
- Les autres fonctions transverses du management
- Les outils d'optimisation de l'organisation

12 H

### L'ORGANISATION DE L'ENTREPRISE ORIENTEE SATISFACTION CLIENT :

- Les sources du positionnement commercial
- L'organisation versus stratégie commerciale
- L'équipe au service de la satisfaction client
- Les outils dsédis et les process qualité

### M'APPROPRIER MON PREVISIONNEL POUR MIEUX COMMUNIQUER AVEC MON BANQUIER :

7 H

- Détermination des postes de charges et de vente (volume et périodicité)
- Détermination de la masse salariale utile à l'activité
- Les Investissements éventuels
- Intégration dans un tableau /compréhension des variations en fonction des stratégies
- Explication des flux de trésorerie correspondant.

## MANAGEMENT DE LA CREATIVITÉ :

21 H

- Qu'entend-t-on par créativité ?
- L'équipe impliquée dans le processus
- Les outils
- Mise en situation avec étude de cas

21 H

## DEVELOPPEMENT STRATEGIQUE ET TECHNIQUES DE GESTION DE PROJET :

- Les typologies de projets et nature de la stratégie
- La constitution de l'équipe
- L'évaluation des propositions

## COMPRENDRE LA SYNTHESE CHIFFREE DE MON ACTIVITE :

12 H

- Faire le lien entre sa stratégie de développement et son impact financier.
- S'approprier la classification comptable des chiffres de son activité
- Comprendre les indicateurs financiers de son activité
- Valider et argumenter ses choix de développement d'activité

40 H

## STRUCTURER MA DEMARCHE MARKETING & COMMERCIALE :

- L'étude marketing pour développer son activité.
- La stratégie commerciale associée au business model
- La validation grâce aux outils de prise de décision
- L'organisation en mode gestion de projet

STRUCTURER MA STRATEGIE DE  
RECRUTEMENT :

36 H

- Qualifier les besoins de l'activité.
- Définir les profils collaborateurs dédiés à l'activité
- Gérer les besoins clients et les emplois mobilisables
- Gérer les recrutements et s'initier à la QVT

MELi Business

06 42 59 83 76 - [me.takacs@melibusiness.fr](mailto:me.takacs@melibusiness.fr)

RCS VANNES : 878 205 939

SIRET : 878 205 939 00019

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53560962756 - cet  
enregistrement ne vaut pas agrément de l'état