



Pilotez votre organisation avec sérénité



L'offre de formation de MEli Business

Formatrice

Marie-Elisabeth TAKACS
version avril 2026

L'offre de formations personnalisées 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 dédiés et les process qualité

Quelques exemples de formations proposées

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.

21 H

MANAGEMENT DE LA CREATIVITÉ :

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

Quelques exemples de formations proposées

DEVELOPPEMENT STRATÉGIQUE ET TECHNIQUES DE GESTION DE PROJET :

21 H

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

12 H

COMPRENDRE LA SYNTHÈSE CHIFFRÉE DE MON ACTIVITÉ :

- 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

Quelques exemples de formations proposées

STRUCTURER MA DEMARCHE MARKETING & COMMERCIALE :

40 H

- 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

36 H

STRUCTURER MA STRATEGIE DE RECRUTEMENT :

- 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

Quelques exemples de formations proposées

AMELIORER L'ORGANISATION DE MON
ENTREPRISE

42 H

- L'inventaire et la circulation des informations
- Les outils indispensables pour optimiser la gestion des flux d'informations
- La gestion des stocks
- Les compétences collaborateurs & leurs responsabilités
- La gestion du temps

21 H

COMPRENDRE LE REFERENTIEL RNQ
VERSION 9 DE QUALIOPI – SE PREPARER
A L'AUDIT INITIAL :

- Inventaire des offres de formation de l'organisme & correspondance des actions en fonction des organismes financeurs
- Les 7 critères et les 32 indicateurs
- Elaboration d'un guide de conformité des process personnalisés & des preuves associées

Quelques exemples de formations proposées

AMELIORER L'ORGANISATION DE MON ENTREPRISE **42 H**

- Concevoir le logigramme de son activité
- Définir les différentes étapes de la gestion de projet : process internes d'exécution des tâches
- Utiliser les fonctionnalités digitales inexploitées pour la gestion des stocks
- Être au clair avec les règles élémentaires de la gestion du temps en lien avec les impératifs de production.

56 H REUSSIR LA TRANSFORMATION DIGITALE DE MON ENTREPRISE :

- Savoir définir les données importantes pour y parvenir
- Savoir choisir les outils pertinents en fonction de son degré de maturité
- Savoir qualifier son cahier des charges utile à un appel d'offre
- Mettre en œuvre la ou les solutions retenues

Quelques exemples de formations proposées

AMETTRE EN OEUVRE LES MISSIONS DE CHARGE D'AFFAIRES V.O.

30 H

- S'organiser au profit de la rentabilité
- Appliquer les fondamentaux de la gestion commerciale
- Enregistrer avec rigueur toutes les opérations (charges & produits) liées à une vente.
- Être capable de rédiger un compte rendu argumenté et sincère économiquement