



CCI MEUSE HAUTE-MARNE

ENSEMBLE ON VA PLUS LOIN

# CATALOGUE DES FORMATIONS

## 2021



**Chambre de Commerce et d'Industrie Meuse Haute-Marne**

Siège : 55 rue du Président Carnot | CS 52012 | 52115 Saint-Dizier Cedex | Tel. 03 25 07 32 00

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n° 44520039652 auprès du Préfet de la région Grand Est

[www.meusehautemarne.cci.fr](http://www.meusehautemarne.cci.fr)





# SOMMAIRE

## CRÉATION - REPRISE - TRANSMISSION

- Développer un projet entrepreneurial réussi..... p.2
- 5 jours pour entreprendre en distanciel..... p.3

## NUMÉRIQUE

- Booster son référencement naturel..... p.4
- Décupler ses ventes avec les réseaux sociaux (Facebook & Instagram)..... p.5
- Faire rayonner son entreprise sur LinkedIn..... p.6
- Acquérir plus de clients avec un référencement payant maîtrisé (SEA)..... p.7





# DÉVELOPPER UN PROJET ENTREPRENEURIAL RÉUSSI

**NOUVEAU**

## OBJECTIF

- 1/ Préparer un projet de création d'entreprise de façon cohérente et professionnelle
- 2/ Le formaliser par écrit et le présenter de façon argumentée
- 3/ Trouver le financement nécessaire et démarrer les premières actions pour lancer l'activité

## PROGRAMME

### 1/ Préparer un projet de création d'entreprise de façon cohérente et professionnelle

#### De l'idée au business model validé

- L'analyse du contexte, de son environnement
- L'élaboration de la stratégie
- L'étude de marché
- La définition d'un business model challengé, validé, cohérent par rapport aux objectifs

### 2/ Le formaliser par écrit et le présenter de façon argumentée

#### Les stratégies opérationnelles

- La politique d'offre, de prix
- La stratégie commerciale, marketing et de communication
- La stratégie de distribution
- La stratégie de fabrication

#### La validation financière du projet

- L'évaluation des besoins nécessaires à la mise en œuvre du projet (RH, charges et investissements)
- Les choix juridiques, fiscaux et sociaux
- Le seuil de rentabilité
- Le plan de trésorerie
- Le besoin en fonds de roulement
- Le compte de résultat

### 3/ Trouver le financement nécessaire et démarrer les premières actions pour lancer l'activité

#### La recherche de partenaires financiers adaptés et les indicateurs de pilotage de l'entreprise

- Les différentes sources de financement
- Les principes des équilibres financiers, les agrégats des états financiers obligatoires, des principales notions d'analyse financière et des principaux ratios
- Le plan de financement et les stratégies de financement
- La formalisation d'un business plan optimisé
- Le pitch de présentation
- Les outils efficaces pour piloter une entreprise au démarrage

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Entretiens individuels avec un conseiller création référent (présentiel ou distanciel)
- Entretiens d'expertise avec les différents intervenants utiles au projet ou des experts métier
- Accès à des ressources pédagogiques en ligne (guides, vidéos)

## PRÉ-REQUIS

Être déterminé à entreprendre  
Avoir une idée de création d'entreprise  
Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base

## SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET COMPÉTENCES

- Les compétences acquises sont évaluées sur la base du business plan
- Attestation de formation

Taux de satisfaction et de certification :  
à venir en 2021

## EN SAVOIR PLUS

► [www.meusehautemarne.cci.fr](http://www.meusehautemarne.cci.fr)



Formation accessible aux personnes en situation de handicap

**7 HEURES**

### Modalités et délais d'accès :

- Dates : suivant demandes
- Lieu : suivant demandes
- Inscription : nous contacter

Tarif : **595<sup>€</sup>** net de taxes  
(Vous pouvez la financer avec votre CPF)

### CONTACT

Lidia DOUVIER

03 29 76 83 00

l.douvier@meusehautemarne.cci.fr



# 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE EN DISTANCIEL



**NOUVEAU**

## OBJECTIF

- 1/ Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise
- 2/ Définir les éléments-clés du pilotage et de la gestion de l'entreprise créée

## PROGRAMME

### 1/ Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise

#### La construction d'un projet cohérent avec le marché

- La bonne idée pour la bonne équipe
- Mission et vision de l'entreprise
- L'analyse du contexte, de son environnement

#### Business Model, stratégie et étude de marché

- La bonne offre pour la bonne cible au bon prix
- La construction du business model
- L'étude de marché et le positionnement concurrentiel

#### La stratégie commerciale, marketing et de communication

- Les notions essentielles du marketing-mix
- Construire sa stratégie marketing

#### Rentabilité et prévisionnel financier

- Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et le plan de financement
- La viabilité financière du projet
- Les éléments du prévisionnel financier

#### La stratégie juridique, fiscale et sociale

- Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Le choix de la forme juridique, du régime fiscal et du statut social

### 2/ Définir les éléments-clés du pilotage et de la gestion de l'entreprise créée

#### Le démarrage et le pilotage de l'entreprise

- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (Impôts, Urssaf...)
- Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Formation collective en distanciel
- La formation portera essentiellement sur des mises en pratique
- Accès à CCI Business Builder pour vous aider à construire votre projet
- Supports de cours remis à l'issue de la formation

## PRÉ-REQUIS

Aucun

## SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET COMPÉTENCES

- Certification de compétences validant les acquis, en fonction des résultats obtenus lors de l'évaluation par un quizz en ligne
- Attestation de formation

Taux de satisfaction et de certification : à venir en 2021

## EN SAVOIR PLUS

► [www.meusehautemarne.cci.fr](http://www.meusehautemarne.cci.fr)



Formation accessible aux personnes en situation de handicap

35 HEURES

### Modalités et délais d'accès :

- Dates : suivant demandes
- Lieu : suivant demandes
- Inscription : nous contacter

Tarif : **525€** net de Taxes  
(Vous pouvez la financer avec votre CPF)

### CONTACT

Véronique WERTZ  
Conseillère Création et Reprise d'entreprise

03 25 30 32 91  
[v.wertz@meusehautemarne.cci.fr](mailto:v.wertz@meusehautemarne.cci.fr)



# BOOSTER SON RÉFÉRENCIEMENT NATUREL



## OBJECTIF

- 1/ Décrire la manière dont Google référence votre site
- 2/ Optimiser l'architecture technique de votre site
- 3/ Optimiser vos contenus
- 4/ Construire un réseau de liens pertinent
- 5/ Initier un parcours client performant
- 6/ Diagnostiquer et améliorer son référencement

## PROGRAMME

### 1/ Qu'est-ce que le référencement naturel (SEO) ?

- Comprendre l'algorithme de Google et ses évolutions
- La notion de Sandbox
- L'indexation d'un site par le CRAWL

### 2/ Architecture du site

- Temps de chargement
- Responsive design et navigation
- Optimisation du maillage interne

### 3/ Optimiser ses contenus

- Identifier ses mots-clés pertinents
- Balises HTML importantes
- Contenus dupliqués

### 4/ Stratégie de liens

- Les enjeux du netlinking
- Maîtriser les techniques de backlinking

### 5/ Le parcours de l'internaute

- Optimiser son taux de transformation avec sa stratégie de contenus
- Le rôle des réseaux sociaux

### 6/ Analyse de performance et amélioration continue

- Définir des KPI adaptés à son activité
- Google Analytics

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Entretien individuel avec un conseiller et test de positionnement
- En petit groupe (5 personnes maximum)
- Alternance de points théoriques et de travaux pratiques sur PC
- Illustrations et mises en situation personnalisées
- Diaporama remis aux stagiaires à l'issue de la formation

## PRÉ-REQUIS

Avoir une bonne maîtrise de la navigation web

Une connaissance de l'administration d'un site en CMS est un plus.

## SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET COMPÉTENCES

- Questionnaire d'évaluation des compétences acquises (quiz)
- Attestation de formation et feuille d'émargement

Taux de satisfaction globale en 2020 : 100%

## EN SAVOIR PLUS

► [www.meusehautemarne.cci.fr](http://www.meusehautemarne.cci.fr)



Lieu de formation accessible aux personnes en situation de handicap

7 HEURES EN 2 X 3,5 H

### Modalités et délais d'accès :

- Dates : suivant demandes
- Lieu : suivant demandes
- Inscription : nous contacter

Tarif : 350€ net de taxes (hors frais de restauration)

### CONTACT

Simon PUGET  
Chargé de mission Transformation Numérique

03 25 07 32 32  
[s.puget@meusehautemarne.cci.fr](mailto:s.puget@meusehautemarne.cci.fr)



# DÉCOUPLER SES VENTES AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX (Facebook & Instagram)



## OBJECTIF

- 1/ Décrire l'environnement des réseaux sociaux (RS)
- 2/ Décrire le fonctionnement de la viralité et son usage pour les RS
- 3/ Construire sa stratégie de communication
- 4/ Développer sa stratégie de contenus
- 5/ Intégrer les réseaux sociaux dans son parcours client
- 6/ Mettre en place des canaux de commercialisation sur les RS

## PROGRAMME

### 1/ Introduction

- Le marché des réseaux sociaux
- Les usages et les usagers

### 2/ Communautés et viralité

- Fonctionnalités Facebook & Instagram
- Le principe des communautés
- Viralité & E-réputation

### 3/ Définir sa stratégie de communication

- Ciblage & persona
- Objectif & indicateurs de performance
- Définir son positionnement

### 4/ Définir sa stratégie de contenus

- La narration de la marque
- Savoir capter l'attention
- Les outils qui facilitent la vie

### 5/ Intégrer les réseaux sociaux dans son parcours client

- Social Selling & tribune d'expertise
- Inbound Marketing

### 6/ Vendre sur les réseaux sociaux

- Facebook Boutique
- Instagram Shopping

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Entretien individuel avec un conseiller et test de positionnement
- En petit groupe (5 personnes maximum)
- Alternance de points théoriques et de travaux pratiques
- Illustrations et mises en situation personnalisées
- Diaporama remis aux stagiaires à l'issue de la formation

## PRÉ-REQUIS

Disposer d'une page Facebook professionnelle ou d'un compte Instagram  
Aucun prérequis technique

## SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET COMPÉTENCES

- Questionnaire d'évaluation des compétences acquises (quiz)
- Attestation de formation et feuille d'émargement

Taux de satisfaction globale en 2020 : 100%

## EN SAVOIR PLUS

► [www.meusehautemarne.cci.fr](http://www.meusehautemarne.cci.fr)



Lieu de formation accessible aux personnes en situation de handicap

7 HEURES EN 2 X 3,5 H

### Modalités et délais d'accès :

- Dates : suivant demandes
- Lieu : suivant demandes
- Inscription : nous contacter

Tarif: **350€** net de taxes  
(hors frais de restauration)

### CONTACT

Simon PUGET  
Chargé de mission Transformation Numérique

03 25 07 32 32  
[s.puget@meusehautemarne.cci.fr](mailto:s.puget@meusehautemarne.cci.fr)



# FAIRE RAYONNER SON ENTREPRISE SUR LINKEDIN



## OBJECTIF

- 1/ Décrire le fonctionnement et l'environnement de LinkedIn
- 2/ Construire son réseau de prospection
- 3/ Construire sa stratégie de contenus
- 4/ Structurer une stratégie commerciale adaptée
- 5/ Développer une marque employeur performante

## PROGRAMME

### 1/ Comprendre LinkedIn

- Découvrir LinkedIn et ses usagers
- Distinction profil & page
- Fonctionnalités
- Créer & paramétrer son profil
- Créer & paramétrer sa page entreprise

### 2/ Structurer un réseau

- L'influence et les réseaux sociaux
- La démarche commerciale sur LinkedIn

### 3/ Définir sa stratégie de contenus

- Ciblage, objectifs & planification
- La narration de la marque

### 4/ LinkedIn et la stratégie commerciale

- La tribune d'expertise
- Inbound Marketing

### 5/ Développer une marque employeur

- Soigner l'image de son entreprise
- La stratégie de marque employeur

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Entretien individuel avec un conseiller et test de positionnement
- En petit groupe (5 personnes maximum)
- Alternance de points théoriques et de travaux pratiques
- Illustrations et mises en situation personnalisées
- Diaporama remis aux stagiaires à l'issue de la formation

## PRÉ-REQUIS

Savoir utiliser un ordinateur

## SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET COMPÉTENCES

- Questionnaire d'évaluation des compétences acquises (quiz)
- Attestation de formation et feuille d'émargement

Taux de satisfaction globale en 2020 : 100%

## EN SAVOIR PLUS

► [www.meusehautemarne.cci.fr](http://www.meusehautemarne.cci.fr)



Lieu de formation accessible aux personnes en situation de handicap

7 HEURES EN 2 X 3,5 H

### Modalités et délais d'accès :

- Dates : suivant demandes
- Lieu : suivant demandes
- Inscription : nous contacter

Tarif : 350<sup>€</sup> net de taxes  
(hors frais de restauration)

### CONTACT

Simon PUGET  
Chargé de mission Transformation Numérique

03 25 07 32 32  
[s.puget@meusehautemarne.cci.fr](mailto:s.puget@meusehautemarne.cci.fr)





# ACQUÉRIR PLUS DE CLIENTS AVEC UN RÉFÉRENCEMENT PAYANT MAÎTRISÉ (SEA)



## OBJECTIF

- 1/ Identifier les différents modes et outils de référencement
- 2/ Utiliser la plateforme Google Ads pour créer une campagne
- 3/ Construire une campagne de référencement payant
- 4/ Créer les contenus adaptés aux objectifs
- 5/ Diagnostiquer et améliorer la performance de ses campagnes

## PROGRAMME

### 1/ Présentation du référencement

- Comprendre les différents types de référencement (SEM)
- Les mécaniques d'achat pour le SEA

### 2/ Google Ads

- Prise en main de la plateforme
- Les différents types de campagne

### 3/ Comment construire une campagne ?

- Choisir ses objectifs
- Construire son ciblage
- Définir son budget et son calendrier de diffusion

### 4/ Structurer sa campagne

- Créer sa campagne
- Choix des mots-clés
- Créer des groupes d'annonces
- Créer des annonces
- Ajouter des extensions d'annonces

### 5/ Suivi et analyse des performances

- Utilisation de Google Analytics
- Rapports sur Data Studio

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Entretien individuel avec un conseiller et test de positionnement
- En petit groupe (5 personnes maximum)
- Alternance de points théoriques et de travaux pratiques sur PC
- Illustrations et mises en situation personnalisées
- Diaporama remis aux stagiaires à l'issue de la formation

## PRÉ-REQUIS

- Avoir une bonne maîtrise de la navigation web
- Une connaissance de l'administration d'un site en CMS est un plus

## SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET COMPÉTENCES

- Questionnaire d'évaluation des compétences acquises (quiz)
- Attestation de formation et feuille d'émargement

Taux de satisfaction globale en 2020 : 100%

## EN SAVOIR PLUS

► [www.meusehautemarne.cci.fr](http://www.meusehautemarne.cci.fr)



Lieu de formation accessible aux personnes en situation de handicap

7 HEURES EN 2 X 3,5 H

### Modalités et délais d'accès :

- Dates : suivant demandes
- Lieu : suivant demandes
- Inscription : nous contacter

Tarif: 350<sup>€</sup> net de taxes (hors frais de restauration)

### CONTACT

Simon PUGET  
Chargé de mission Transformation Numérique

03 25 07 32 32  
[s.puget@meusehautemarne.cci.fr](mailto:s.puget@meusehautemarne.cci.fr)