

- ✓ En tant que dirigeant, vous voulez libérer du temps pour vous consacrer essentiellement à votre métier,
- ✓ Vous recherchez une aide administrative pour alléger votre quotidien,
- ✓ Vous aimeriez être assisté pour la croissance et le développement de votre activité,
- ✓ Vous recherchez des formations adaptées à votre secteur d'activité, à vos salariés, à vous-même,
- ✓ Pour vous, formation rime avec motivation,
- ✓ Vous voulez confronter et partager vos expériences.

NOUS SOMMES LÀ POUR VOUS AIDER À :

- **Créer de la valeur ajoutée,**
- **Faciliter les mutations technologiques, organisationnelle et culturelles,**
- **Sécuriser les étapes d'évolution,**
- **Utiliser l'instabilité économique comme catalyseur de motivation.**

CONSEIL ET COACHING ENTREPRENEURIAL

- Stratégie d'entreprise,
- Cohésion des équipes,
- Coaching d'équipes et de managers,
- Management par la qualité,
- Optimisation des processus internes,
- Management par les compétences,
- Optimisation des potentiels humains,
- Sécurité et prévention des risques,
- Processus de prise de décision.

SERVICES AUX TPE ET PME

- Gestion de vos Ressources Humaines,
- Mise en œuvre plan de formation,
- Assistance informatique dont hébergement de données,
- Aide à la création d'entreprise,
- Evaluation d'entreprises,
- Audit patrimonial,
- Conseil Fiscal et Social.

FORMATIONS PROFESSIONNELLES INTER-ENTREPRISES

- Cours Management et entretiens du manager
- Développement personnel des managers et chefs d'entreprise
- Filière vente et communication
- Filière Gestion, finance, comptabilité
- Gestion administrative,
- Outils informatiques et internet

FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE

Vous avez les mêmes possibilités de formation qu'en Inter-entreprises, et vous bénéficiez en plus d'une personnalisation en fonction de vos besoins, à savoir :

- Développement d'un thème particulier
- Adaptation de la durée
- Des contenus spécifiques
- Prise en compte de votre contexte professionnel.

Nous vous proposons de délivrer nos formations en Intra-entreprise chez vous ou dans nos locaux

Par le biais des contrats de professionnalisation, la plupart de nos formations professionnelles ont le double objectif, de vous apporter un service attendu en terme de formation et de lancer un jeune qui a envie de s'intégrer rapidement dans le monde du travail.

A nouvelle réglementation sur la formation, nouvelle pédagogie !

Des formations valorisées par une approche innovante mêlant savoir, savoir-faire et savoir-être.

Nous vous permettons de développer vos compétences et celles de vos collaborateurs en conciliant formation, impératifs professionnels et vie privée.

Information tél. 01 49 81 98 79 - eurecom@europgrade.com

UNE SOLUTION DE RECRUTEMENT SUR MESURE À FAIBLE INVESTISSEMENT POUR OPTIMISER VOTRE ORGANISATION

Un salarié en contrat de professionnalisation

**Réussir l'intégration et la professionnalisation des jeunes diplômés dans l'entreprise
dans les domaines de la gestion d'entreprise, de la comptabilité, du commerce et de la vente**

Lors d'un recrutement, ce dispositif facilite une nouvelle prise de fonction et permet d'accélérer l'intégration des jeunes embauchés ; ils deviennent plus rapidement opérationnels dans leur fonction. De la théorie à la pratique, le retour sur investissement est immédiat, quelque soit le niveau d'étude.

Avantages pour votre entreprise

Une pré-embauche :

Parier sur un jeune ou miser sur l'expérience, **selon vos besoins spécifiques de recrutement !**

Un professionnel formé à vos méthodes :

Une formation souple et personnalisée, ajustée à vos besoins et ceux du salarié, grâce à une personnalisation de la formation.

Un pari gagnant pour l'avenir :

Fidéliser les salariés avec le CDI ou faire face à des besoins ponctuels grâce au CDD.

2 Publics

Jeunes de 16 à - 26 ans
Demandeurs d'emploi de 26 ans et + sans condition particulière d'inscription au chômage.

2 types de contrats

A durée déterminée (CDD)
de 6 à 12 mois
A durée indéterminée (CDI)
débutant par une action de professionnalisation de 6 à 12 mois.
Le CDD ou l'action de professionnalisation peuvent atteindre 24 mois en fonction de la qualification préparée.

Simplicité

Une simplicité de mise en œuvre :
Nous prenons en charge les formalités auprès de votre OPCA, de la DDTEFP*

150 h de formation

Le contrat de professionnalisation associe, en alternance, des actions d'évaluation, d'accompagnement, de formation et l'exercice en entreprise d'une ou plusieurs activités professionnelles.

Durée de la formation : au moins 150 h. Elle peut varier en fonction du niveau du salarié recruté et des objectifs de la formation.

Un tuteur

Le choix d'un tuteur est un gage de qualité et d'efficacité de la formation.

Souplesse

Une organisation de la formation adaptée à vos besoins.

Coût pour l'entreprise

Entre 750 et 1 200 euros

Une rémunération

Pour les jeunes de 16 à 25 ans, le salaire varie de 55 % à 80 % du SMIC horaire en fonction de l'âge et du niveau de formation
Pour les 26 ans et plus, le salaire sera au minimum égal au SMIC* horaire
(*Salaire Minimum Conventionnel)

Avantages pour le jeune

Une entrée dans la vie active
Un lien entre votre métier et la formation initiale du salarié
Une adéquation avec la réalité du marché
Un tremplin pour l'avenir
L'obtention d'une qualification.

**Ces formations sont financées par les OPCA, Organismes Paritaires Collecteurs Agréés.
Elles s'accompagnent d'une exonération de la plupart des charges sociales.**

UNE SOLUTION DE RECRUTEMENT SUR MESURE À FAIBLE INVESTISSEMENT POUR OPTIMISER VOTRE ORGANISATION

EXEMPLES DE POSTES :

- Assistant(e) de gestion d'entreprise
- Assistant(e) comptable et administratif
- Assistant(e) en cabinet d'expertise comptable
- Assistant(e) administration des ventes
- Commercial
- Manager junior
- Téléprospecteur

D'autres formations (modules de 16 à 24 heures) visent à optimiser l'organisation des TPE-PME ; elles sont orientées en fonction de la demande propre des chefs d'Entreprise notamment dans les domaines administratif et commercial..

EUROPGRADE est un centre de formation habilité par l'Etat (formations prises en charge financièrement).

UNE PÉDAGOGIE INNOVANTE

pour un retour sur investissement garanti

TOUTES NOS FORMATIONS BÉNÉFICIENT D'UNE APPROCHE PÉDAGOGIQUE INNOVANTE

Nous vous proposons de vous garantir que tous vos salariés formés à notre pédagogie mettront en pratique leur apprentissage et qu'ils utiliseront sur le terrain les outils que nous leur transmettons.

Le principe de notre pédagogie est une **formation-action**. Nous nous assurons du niveau de maîtrise de vos collaborateurs et de leur capacité de mise en œuvre de "retour sur le terrain".

Pendant la période "post-formation" (il faut 21 jours après une formation pour ancrer les nouveaux apprentissages), nos téléformations permettent aux salariés de rester dans la dynamique de la formation. Nous maintenons leur motivation dans la mise en œuvre de leurs acquis. Nous nous servons de leur cas à régler dans leur réalité quotidienne pour mettre en place le changement attendu chez un individu après une formation. Cela contribue à rendre l'entreprise apprenante.

FORMATION EN SALLE

Le contenu prévoit des jeux, mises en situations, illustrations, trainings tirés du vécu des participants. L'alternance d'apports théoriques, de démonstrations et d'exercices pratiques sous forme d'ateliers favorise l'intégration par l'action, chaque atelier faisant l'objet de supervision et de débriefing.

TÉLÉFORMATION (formation par téléphone)

Elle offre une grande souplesse puisque les participants ne sont pas obligés de se déplacer pour suivre les cours qui peuvent être réécoutés pendant 20 jours après la séance. La téléformation développe semaine après semaine les thèmes nécessaires à une maîtrise totale de la fonction managériale au moyen des apports complémentaires et des échanges.

SUPERVISION (débriefing du plan d'action personnel avec un professionnel du management)

Elle permet la mise en commun des expériences, le partage des réussites et le recadrage.

Les apports sont spécifiques, l'action est centrée sur la mise en application immédiate du contenu de la formation, en situation réelle.

COACHING (accompagnement personnalisé par un coach professionnel certifié)

Il permet à l'individu de travailler son leadership, la gestion de ses relations à autrui en fonction de sa personnalité et de sa culture. Le coaching a pour but le développement personnel du manager en vue d'assumer son rôle avec efficacité et pertinence.

LES STAGIAIRES BÉNÉFICIENT :

- Des fiches outils de pilotage,
- Développement des compétences professionnelles et personnelles,
- Élévation du niveau de conscience et des qualités relationnelles,
- Contenus en lien direct avec l'environnement professionnel,
- Renforcement de l'efficacité personnelle et professionnelle,
- Optimisation des performances,
- Prise de conscience des points de manque et plans d'actions,
- Renforcement permanent des points forts.

PROGRAMME DES FORMATIONS

professionnelles inter / intra-entreprise

Ces formations s'appuient sur des compétences et une expérience de 20 ans, acquise dans le domaine l'expertise comptable et de la gestion d'entreprise

GESTION D'ENTREPRISE - COMPTABILITÉ - FINANCE

JURIDIQUE - INFORMATIQUE - GESTION ADMINISTRATIVE

FILIÈRE GESTION, FINANCE, COMPTABILITÉ

GESTION D'ENTREPRISE

- Traitement et saisie des opérations comptables
- Déclarations sociales et fiscales
- Suivi de trésorerie et états de rapprochement bancaires
- Economie des coûts externes
- Perfectionnement comptable et administratif
- Notions de gestion prévisionnelle
- Notions fondamentales de gestion d'entreprise

COMPTABILITÉ GÉNÉRALE

- Introduction à la comptabilité
- Lire et comprendre les comptes annuels
- Analyse de bilan
- Analyse comptable du compte de résultat
- Exploitation de l'annexe légale

JURIDIQUE

- Les avantages d'une transformation d'entreprise individuelle en SARL

FILIÈRE INFORMATIQUE

- Informatique appliquée à la comptabilité
- Bureautique :
word , wrd 2,
Excel 1, Excel 2,
PowerPoint 1, PowerPoint 2
- Internet : Savoir utiliser sa messagerie.

FILIÈRE ORGANISATION ADMINISTRATIVE

- Gestion administrative des ventes
- Secrétariat courant (accueil, téléphone, courrier, classement...)
- Assistance commerciale
- Gestion administrative du personnel (paie)

FINANCE

- Faire son business plan
- Les frais financiers bancaires

D'autres formations (modules de 16 à 24 heures) visent à optimiser l'organisation des TPE-PME ; elles sont orientées en fonction de la demande propre des chefs d'Entreprise notamment dans les domaines administratif et commercial..

EuropGrade est un centre de formation habilité par l'Etat (formations prises en charge financièrement).

PROGRAMME DES FORMATIONS

professionnelles inter / intra-entreprise

Ces formations s'appuient sur des compétences et une expérience de 20 ans acquise dans le domaine des ressources humaines, de la communication et de la vente

MANAGEMENT - DÉVELOPPEMENT PERSONNEL - COMMUNICATION - VENTE

FORMATION EN MANAGEMENT ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL DES MANAGERS, CADRES ET DIRIGEANTS

- Une formation dont la pédagogie innovante vise à responsabiliser l'encadrement au regard de tous les nouveaux défis que doit relever une entreprise aujourd'hui (employabilité des salariés, conduite des entretiens annuels, accompagnement plan de formation individuelle...) ;
- Une formation qui répond à une obligation de résultat grâce à une mesure de la performance avant et après la formation grâce à un diagnostic préalable.
- Une formation qui concilie développement personnel et vie professionnelle des cadres
- Un suivi après la formation qui garantit la mise en pratique sur le terrain des acquis.

MANAGEMENT

- Manager Ressource
- Manager junior
- Diriger et animer une équipe
- Induire le changement
- Savoir déléguer
- Motiver et remotiver ses équipes
- Les entretiens Managériaux
- Management à distance
- Résolution de conflits
- Intégration de nouveaux collaborateurs

VENTE ET ACTIONS COMMERCIALES

- Accroître les résultats de vos équipes de vente
- Organisation des actions commerciales
- Prospection téléphonique
- Fiches techniques Diagnostic
- Préparation interview face à face en clientèle
- Stimulation commerciale, jeu de rôle
- Savoir-faire modélisable chez les clients
- De la prospection téléphonique à la signature du contrat
- Les différentes phases d'entretien en clientèle
- Les étapes de négociation

COMMUNICATION

- Assistance téléphonique
- Téléprospection
- Communication interpersonnelle

- Gagner en efficacité et en qualité relationnelle,
- Communication interne efficace

EVOLUTION PERSONNELLE

- Changement de fonction,
- Savoir s'organiser pour gagner du temps
- Prise de parole en public
- Organiser une réunion
- Processus de prise de décision et maîtrise de l'information
- Vivre le stress positivement et rester performant sous pression
- Assurer son leadership
- Bien se connaître
- Harmoniser son image à sa situation professionnelle
- Se valoriser pour mieux s'insérer

FUTUR CRÉATEUR D'ENTREPRISE

- Réussir son projet
 - Piloter votre projet, gérer vos équipes,
 - Changez votre approche de vos équipes, de vos projets,
 - Atteignez vos objectifs
- Mieux se connaître pour définir son projet.

ENTREPRENEUR

- Développer son savoir-faire de dirigeant, pour toute personne devant agir face à des situations complexes.

Au-delà des actions de formation sur de nombreux thèmes concernant le management, nous intervenons auprès des entreprises et organisations pour effectuer des missions de coaching d'équipes ainsi que de cohésion d'équipe selon les objectifs de ses clients.

COHÉSION D'ÉQUIPES ET D'ORGANISATIONS

Eclairée par un regard extérieur objectif, l'entreprise ou l'organisation clarifie ses visions et planifications stratégiques. L'équipe dirigeante, accompagnée dans la durée, identifie les freins à la réussite et adopte les stratégies de changements nécessaires, faisant appel à la motivation des équipiers et à la mise en oeuvre du processus d'évolution.

Team Building : Les actions de team building favorisent la création d'équipes performantes et génèrent la cohésion indispensable à la réussite globale des projets, à partir de systèmes de valeurs et de comportements associés communs.

Innovant et original : PARCOURS ®

ORIENTER - MOBILISER DES PARTENAIRES - SOUDER DES ÉQUIPES

Stratégie d'accompagnement du changement et de mise en réseau
Communication événementielle pédagogique centrée sur la dynamique humaine

OBJECTIF DE PARCOURS

Accompagner des organisations lors de transitions importantes : lancement de projets stratégiques, évolution de la culture d'entreprise, restructuration, fusion, séminaires, forums, conventions annuelles, kick-off. Transformer ces moments marquants en réelles opportunités d'évolution pour la vie d'un réseau.

INTÉRÊT POUR LES ENTREPRISES

Gagner du temps pour valoriser un intérêt commun à travailler ensemble ; donner de l'énergie aux participants. Assurer la rentabilité des événements en améliorant le climat social et en créant la confiance et une culture commune apprenante. Obtenir l'adhésion des membres d'un pôle d'activités. Combiner les synergies de différents organismes pour avoir une structure virtuelle mobilisée vers l'essentiel.

UNE MÉTHODE PÉDAGOGIQUE INNOVANTE

Tous les participants sont producteurs et acteurs dans le cadre d'une approche participative pour une mise en scène dynamique et concrète. Communication interactive et induction du changement permettent une émergence immédiate des valeurs clés d'un réseau, avec des effets bénéfiques à moyen et long terme sur la culture du groupe. Elle répond à vos préoccupations de rapidité, de mobilité et de changement avec une montée en puissance des individus.

Facteur clé de succès de Parcours : Implication de la Direction dans la stratégie d'accompagnement (le diagnostic de climat ou l'émergence d'une culture et la préparation de journées d'animation, la formation à l'animation des porteurs de projets en interne qui deviennent acteurs dans cette démarche systémique pour l'accompagnement d'un changement durable).

Pour qui ? Responsable de Ressources Humaines, Dirigeants, Directeurs de business unit, Chefs de projets, animateurs de réseau, Entrepreneurs orientés vers la rentabilité et la performance durable de l'entreprise.

LES PLUS DE PARCOURS :

- La progression pédagogique et les moyens technologiques
- L'exploitation faite des éléments qui émergent pendant le partage de vision en collectif
- L'accompagnement pour rendre les équipes en présences autonomes

CONSEIL ET COACHING ENTREPRENEURIAL

POUR UNE APPROCHE GLOBALE AUPRÈS DES PME

ACCOMPAGNEMENT DES INDIVIDUS, DES ÉQUIPES ET DES ORGANISATIONS

AUTOUR DE COMPÉTENCES TRÈS COMPLÉMENTAIRES,

Ingénieurs, spécialistes marketing ou Ressources Humaines, Spécialistes des systèmes d'informations, de la qualité, du management, de la pédagogie, de la finance, de la communication relationnelle ou chefs d'entreprise.

NOUS INTERVENNONS DANS LES DOMAINES SUIVANTS :

- Cohésion d'équipe, travail sur les valeurs, la vision partagée, accompagnement des équipes
- Performance personnelle
- Conduite du changement
- Communication dans l'entreprise
- Nouvelle orientation stratégique
- Coaching de dirigeant
- Accompagnement de projet
- Accompagnement de force de vente
- Mise en œuvre plan de formation
- Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences

Nous répondons concrètement aux préoccupations des entreprises en proposant un système d'intervention qui tourne autour de 3 axes dont le seul but est d'accroître la rentabilité en améliorant le climat social et en faisant émerger le sens dans lequel l'entreprise veut aller.

AXE I : ORGANISATION ET FINANCE

MANAGEMENT PAR LA QUALITÉ

- Mise en place d'un système de management par la qualité. Démarche qui peut aller, si nécessaire jusqu'à la certification, pour optimiser les processus, gagner en synergie entre les différents services de l'entreprise, éliminer les gaspillages, atteindre une organisation légère et efficace. Formation et accompagnement des auditeurs qualité pour développer leur capacité à mieux communiquer leur projet et leur savoir-faire dans l'entreprise.

- Sécurité et prévention des risques financiers, industriels et informatiques.

Cette démarche place la performance humaine au cœur de son dispositif.

STRATÉGIE DE GESTION DES COÛTS

- Votre chiffre d'affaires augmente, mais vos bénéfices diminuent,
- Certains services de votre entreprise pourraient mieux contribuer à l'atteinte des objectifs globaux de l'entreprise, mais vous n'avez pas le temps de l'analyser ou aimeriez apprendre à le faire, assisté par un expert ?
- Niveau de satisfaction clients non évalué,
- Méthodes commerciales à améliorer,
- Achats mal négociés
- Contrôle des dépenses insuffisant.
- Le fonctionnement interne pourrait être optimisé pour baisser des surcoûts : recrutement coûteux et difficiles, la personne n'est pas là au bon moment, tâches mal exécutées, informations mal transmises, tâches sans valeur ajoutée.

Autant de facteurs cumulés qui peuvent dégrader certains soldes intermédiaires de gestion et impacter le résultat global de l'entreprise.

L'analyse de tous ces éléments permettent souvent de mieux utiliser les ressources internes, d'améliorer la valeur ajoutée de l'entreprise et d'avoir une meilleure productivité.

AXE 2 : HUMAIN

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES ET COMMUNICATION INTERNE

- Cohésion des équipes,
- Coaching d'équipes pendant une période de transition,
- Gérer les ressources humaines dans le cadre d'une fusion-Acquisition : fédérer les cultures d'entreprise, cohésion de structure grâce à Parcours. Parcours répond à un besoin de communication interne stratégique. C'est un concept dynamique pour obtenir l'adhésion des collaborateurs et accompagner le changement grâce à un produit d'événement centré sur la dynamique humaine.
- Diagnostic de potentiel d'équipes, visant à couvrir les risques humains dans le cadre d'évaluation d'entreprise,
- Circulation ascendante, descendante et transversale des informations,
- Valorisation des compétences stratégiques de l'entreprise et des individus.
- Coaching entrepreneurial et développement personnel des dirigeants et des managers

MANAGEMENT PAR LES COMPÉTENCES

- Diagnostic et solutions en relations humaines, recrutement, suivi d'intégration, évolution de carrière,
- Mise en place du système d'entretiens d'évaluation,
- Valoriser les cadres expérimentés de l'entreprise : Manager Ressource,
- Mise en œuvre plan de formation, adéquation entre la stratégie de l'entreprise, les performances du collaborateur, ses souhaits d'évolution et son potentiel.

AXE 3 : COMMERCIAL

- Accompagnement d'équipes commerciales sur le terrain
- Organisation des actions commerciales
- Prospection téléphonique
- Fiches techniques Diagnostic
- Préparation interview face à face en clientèle
- Stimulation commerciale, jeu de rôle
- Savoir-faire modélisable chez les clients
- De la prospection téléphonique à la signature du contrat
- Les différentes phases d'entretien en clientèle
- Les étapes de négociation

Ces 3 axes sont intimement liés pour agir sur tous les leviers de l'entreprise et orchestrer toutes ses ressources internes pour des solutions sur mesure et induire un changement durable.

SERVICES AUX TPE ET PME

GESTION DE VOS RESSOURCES HUMAINES

Recrutements externes, réalisation de bilans d'orientation et de diagnostics de compétences pour la gestion des carrières des cadres supérieurs.

VOTRE ORGANISATION NE DISPOSE PAS D'UN RESPONSABLE DES RESSOURCES HUMAINES ? POURTANT...

- Vous souhaiteriez améliorer les pratiques en matière de recrutement puis d'intégration de personnel,
- Il serait nécessaire d'instaurer des entretiens individuels pour faire le point sur les attentes mutuelles,
- Il faut gérer les compétences, définir puis suivre le plan de formation.

Pour une durée déterminée, ou à plus long terme, vous pouvez externaliser tout ou partie de cette fonction.

CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION OU À LA REPRISE D'ENTREPRISE

De l'idée à la formalisation du projet :

- Formalisation de l'idée, évaluation des compétences à réunir
- Présentation du projet,
- Formation à la démarche de création d'entreprise,
- Montage financier et commercial du dossier,
- Recherche des dispositifs d'aide à la création et à la reprise,
- Aide à la recherche de financement (privé ou public),
- Choix et création des statuts juridiques,
- Suivi du développement de l'entreprise,
- Evaluation d'entreprises.

ASSISTANCE INFORMATIQUE DONT HÉBERGEMENT DE DONNÉES

Numérisez le contenu de vos armoires de classement :

Factures, Bon de commande, Registres bancaires, contrats, pièces comptables, rapports d'expertise,...

Mesurez le profit que vous en tirerez

Superficie : une armoire de classement = un ou deux CD-Rom

Temps : un clic de souris suffira pour copier et expédier un document,

Pérennité : les sinistres n'arrivent pas qu'aux autres,

Qualité : vous identifierez les différentes versions d'un même document.

Numériser une base documentaire est une opération

- **Simple** : elle peut être réalisée en vos locaux,
- **Rapide** : grâce à un personnel et des équipements performants,
- **D'un coût raisonnable**, face à des économies mesurables.

AUTRES SERVICES

- Audit patrimonial
- Retraite (Travailleur Non Salariés)
- Conseil Fiscal et Social.