

## 3.4.16 - METTRE EN ŒUVRE L'OBJET SOCIAL DE LA STRUCTURE (BLOC 2 - RPMS) (14 JOURS)

Code 38575BC02 enregistré le 23/01/2024 certificateur CMA FRANCE

### Objectif général

Garantir la viabilité économique en adaptant l'offre commerciale et en optimisant les processus de production.

**Durée : 98h**

### Objectif pédagogique

- Marketing stratégique : segmenter le marché, définir les avantages concurrentiels et rédiger un plan marketing opérationnel.
- Développement commercial : structurer la prospection, répondre à des appels d'offres et négocier des contrats.
- Gestion de la production : planifier les flux physiques, gérer les approvisionnements et piloter la sous-traitance.
- Qualité et Sécurité : mettre en place des indicateurs de satisfaction client et assurer le contrôle qualité de la production.

### Prérequis

- Sur entretien de positionnement ou Titulaire d'un niveau 4 (titre ou diplôme)

### Modalités d'inscription

- Entretien
- Dossier d'inscription à compléter
- Signature d'une convention de formation simplifiée.

### Les + de votre CMA :

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- La définition de vos besoins,
- L'établissement de votre parcours formation,
- L'étude des modalités de prise en charge.

Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE & PME :

- Accessibles quel que soit votre niveau
- Directement opérationnelles en entreprise.

**Public :** Chef d'entreprise, Conjoint collaborateur, Salarié, Alternant, Créateur, Repreneur d'entreprise, Demandeur d'emploi, Public en reconversion

**Plages horaires :** De 8h à 12h30 et de 13h30 à 17h30

**Formateur.trice :** Expert(e) du domaine

**Effectif :** 5 à 12 stagiaires

### Suivi et évaluation :

Évaluation des connaissances en début de formation

1/ Réalisation d'un dossier professionnel (DP) sous format imposé : description de toutes les activités réalisées en entreprise illustrées d'exemples concrets.

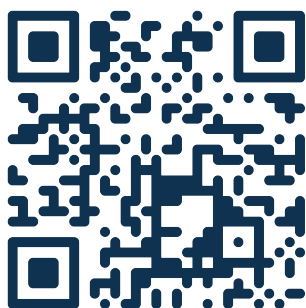
2/ Réalisation de ECF - évaluation en cours de formation (CCF) : 4 études de cas min mises à disposition du jury, qui en cas de doute les regardera.

3/ Réalisation d'un dossier de 40 pages présentant le projet réalisé en entreprise (exemple : développement d'une nouvelle activité ou création d'une entreprise ...) + un diaporama de présentation (type ppt ou canva)

4/ Examen final : oral de 1h35 devant un jury de professionnels

### Moyens et méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques interactifs.
- Utilisation de supports visuels (PowerPoint, vidéos).
- Mises en pratique
- Études de cas et exemples concrets
- Brainstorming et discussions de groupe
- Utilisation de WOOLAP régulièrement comme Ice Breaker, respiration et quiz
- Feedback individualisé et collectif



Pour plus d'informations

**Séquence 1 :**

Accueil, introduction et évaluation en début de formation

- Identifier le contenu, le déroulement de la formation et les objectifs à atteindre.
- Se situer dans son environnement, partager ses attentes avec les autres apprenants.

**Séquence 2 :**

Adapter l'offre de la structure à la demande

- Comprendre la notion de besoin et son rôle dans l'adaptation de l'offre
- Identifier les besoins via une analyse du public cible
- Analyser l'adéquation entre l'offre actuelle et les besoins repérés
- Formuler des pistes d'adaptation ou d'évolution de l'offre
- Prioriser et planifier les évolutions de l'offre
- Savoir communiquer sur l'évolution de l'offre

**Séquence 3 :**

Organiser et développer la diffusion de l'offre

- Comprendre les enjeux de la diffusion de l'offre/Identifier les canaux de diffusion pertinents
- Développer la diffusion grâce au marketing opérationnel
- Communiquer efficacement autour de la diffusion
- Organiser la diffusion : planification et ressources
- Suivre et évaluer les actions de diffusion
- Prospecter et fidéliser votre clientèle

**Séquence 4 :**

Organiser la production

- Introduction et enjeux de la gestion de production
- Management de la Qualité : Mettre en place des systèmes de gestion de la qualité et surveiller la conformité.
- Amélioration Continue : Prendre des mesures correctives pour améliorer la production.
- Planification et Flux : Organiser les flux physiques et les approvisionnements.
- Gestion des Ressources Critiques : Identifier et ajuster les ressources (main-d'œuvre, matières).
- Pilotage et Satisfaction Client : Analyser les indicateurs de production et de satisfaction.

*Partout présents***LA CHAMBRE**

DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Notre centre de contact :  
04 84 31 00 00 - [contact@cmar-paca.fr](mailto:contact@cmar-paca.fr)

**ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE**  
[formationcontinue04@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue04@cmar-paca.fr)

**HAUTES-ALPES**  
[formationcontinue05@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue05@cmar-paca.fr)

**ALPES-MARITIMES**  
[formationcontinue06@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue06@cmar-paca.fr)

**BOUCHES-DU-RHÔNE**  
[formationcontinue13@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue13@cmar-paca.fr)

**VAR**  
[formationcontinue83@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue83@cmar-paca.fr)

**VAUCLUSE**  
[formationcontinue84@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue84@cmar-paca.fr)

**CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT  
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR**

Direction Régionale Formation - 5 boulevard Pèbre, 13008 Marseille  
N° SIRET : 130.020.878.00240  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93.13.15755.13 auprès du  
préfet de région PACA

Rdv sur [cmar-paca.fr/catalogues-des-formations](https://cmar-paca.fr/catalogues-des-formations)