

CATALOGUE

FORMATIONS INTER-ENTREPRISES

Sommaire

Formations métiers	3
Lunch & Learn	3
Digital	4
Développement stratégique	43
Finance - Contrôle Interne	45
Leadership - Management	54
Lobbying	57
Marketing	59
Distribution	61
Fiscalité - Patrimoine	62
Formations sectorielles	63
Nos décryptages de Marché	63
Agroalimentaire	72
Assurance	75
Banque	79
Collectivité Territoriale	83
Energie	84
Luxe - Mode - Beauté	85
Industrie Pharmaceutique	87
Sanitaire & Médico - Social	97
Transport - Logistique	102
Bulletin d'inscription	{#103
	}

Formations métiers

Nos formations métiers répondent à vos problématiques métiers et vous permettent notamment de :

- Maîtriser les outils techniques pour la mise en œuvre de certaines décisions (cession, transmission, élaboration d'un plan stratégique, refonte d'une stratégie de distribution...)
- Acquérir rapidement une culture technique métier
- Donner à vos collaborateurs les outils pour comprendre les enjeux de votre entreprise, et accroître leur performance
- Développer et mettre à niveau vos acquis pour évoluer dans votre métier ou accompagner un changement de poste
- Améliorer vos performances opérationnelles

...

Lunch & Learn

Lunch & Learn autour du Digital

Réf : EC109

Votre veille digitale en 2h : 12h30 - 14h30

Objectifs de la formation :

- Un rendez-vous tous les deux mois
- Un networking de 2h sur les dernières tendances digitales
- Un pool d'intervenants composé des leaders digitaux français
- Un moment convivial à l'heure du déjeuner

Programme :

- Introduction : tour de table, présentation du contexte et tendances clés
- Les marques, un univers en évolution
- Du mass market à l'ère de la personnalisation
- Branding 2.0 : quels nouveaux enjeux pour les marques à l'heure de la transparence ?
- Clôture / Questions - Réponses
- Les prochaines sessions du Lunch & Learn :

Session : Mercredi 8 novembre 2017

Prix : 180.00 € HT

Digital

Transformation digitale du secteur de l' énergie

Réf : EC173

Impact du digital sur les réseaux et la fourniture d'électricité et de gaz naturel

Objectifs de la formation :

- Dresser un panorama des innovations digitales proposées par les acteurs de l'énergie en France et à l'international
- Identifier comment les utilities peuvent tirer avantage du digital pour se transformer et pour imaginer de nouveaux business models
- Transmettre les clés pour créer une culture d'entreprise propice à la transformation numérique

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Les fondamentaux du marché français de l'électricité et du gaz naturel
- Vue d'ensemble de la transformation digitale : éléments déclencheurs et technologies associées
- Le digital pour faire quoi ?
- Déjeuner
- La donnée au cœur de la transformation digitale
- Les forces en présence : leur positionnement et leurs ambitions
- Les nouveaux modèles d'affaires
- Perspectives et débats
- Clôture de la formation

Session : Mardi 7 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Digital

Digitalisation de l'officine

Réf : EC216

Quels sont les nouveaux services dans lesquels innover ?

Objectifs de la formation :

- Analyser le contexte actuel du marché de la pharmacie d'officine et ses perspectives
- Mettre en évidence les opportunités de développement des officines via les outils digitaux
- Cerner les attentes de la nouvelle génération de patients/clients
- Identifier les pistes pour proposer une expérience d'achat originale à ses clients connectés

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Décryptage du marché de la Pharmacie aujourd'hui
- Présentation et analyse des résultats de l'Etude e-pharmacie 2016
- Déjeuner
- Stratégie de développement de l'officine : quelle intégration indispensable du digital ? Quels axes stratégiques privilégier ?
- Retour d'expériences de la digitalisation
- Synthèse de la journée de formation et conclusion

Session : Mardi 14 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Digital

Big Data : mieux cibler ses clients

Réf : EC156

Personnaliser ses actions marketing

Objectifs de la formation :

- Comprendre la Data et savoir où la collecter
- Personnaliser sa relation client sur l'ensemble des canaux
- Décrypter toutes les formes de ciblage afin de les utiliser au mieux

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Les objectifs de la Data
- Améliorer votre relation client grâce à la Data
- Déjeuner
- Déclencher ses actions marketing en temps réel grâce à la data
- Cas Pratique
- Utiliser la Data pour comprendre son consommateur et le fidéliser
- L'organisation interne autour de la Data
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Jeudi 16 novembre 2017

Prix : 1020.00 € HT

Digital

La digitalisation du secteur bancaire français

Réf : EC013

Développer un modèle bancaire plus agile, inventif et réactif grâce au digital

Objectifs de la formation :

- Adapter son offre et ses réseaux de distribution dans un environnement concurrentiel de plus en plus exigeant
- Faire face à l'explosion du numérique et des nouveaux moyens de paiement
- Saisir les opportunités liées au BIG DATA et à la Blockchain

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction : une actualité complexe pour les banques françaises
- L'état des lieux dans la banque de détail
- La révolution digitale dans les banques et chez les clients
- Déjeuner
- Les chantiers à lancer
- Les opportunités à saisir
- Financement de l'économie : apparition d'acteurs nouveaux
- Clôture de la journée de formation

Session : Jeudi 16 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Digital

Chine, luxe et digital

Réf : EC197

Quelles stratégies digitales pour les clientèles asiatiques ?

Objectifs de la formation :

- Comprendre le marché chinois du digital
- Développer une communication et une distribution efficace on-line sur les marchés asiatiques
- Comprendre les enjeux du digital dans les pays émergents et l'accélération de la « relation client O2O »
□ On Line to Off Line

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Saisir les nouveaux enjeux digitaux pour les professionnels du luxe
- Distribution en ligne des produits de luxe en Asie : qui sont les acteurs ?
- Optimiser ses performances e-commerce via ses actions online
- Déjeuner
- Déployer une stratégie de communication efficace
- O2O : online to offline : quelles opportunités pour les marques de luxe ?
- Maîtriser les éléments juridiques clés : propriété intellectuelle, risque de contrefaçon, responsabilité des tiers, veille
- Clotûre de la formation

Session : Vendredi 17 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Digital

Recruter à l'heure de l'hyper connectivité

Réf : EC089

Maîtriser les nouveaux outils RH du web

Objectifs de la formation :

- Comprendre les «Digital Natives» et les «Users» pour recruter les meilleurs talents
- Piloter sa marque employeur à l'heure de l'hyper connectivité
- « Chasser » en toute sécurité dans la jungle du Big Data

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Attirer la génération Y, penser T3 (Tout, tout de suite, tout le temps)
- Omnicanalité et mobilité, les clefs du recrutement 2.0 vers le 3.0
- ATAWAD, la stratégie digitale hyper connectée (Anywhere, anytime, anydevice)
- Déjeuner
- Branding et e-reputation, solutions pour attirer les vrais talents via votre marque employeur
- « Chasser » en toute sécurité dans la jungle du Big Data
- De la sphère sociale à la planète entreprise
- Conclusion et évaluation de la formation

Session : Vendredi 17 novembre 2017

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Community manager

Réf : EC022

Une ressource indispensable pour décliner la stratégie de l'entreprise sur les réseaux sociaux

Objectifs de la formation :

- Animer et développer une communauté
- Créer des contenus adaptés pour le web
- Renforcer sa marque sur le digital
- Gérer sa réputation sur internet
- Assurer le suivi et la mesure de la performance

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- 1. Rôle et missions du community manager
- 2. Le Community management : par quels canaux ? Avec quelle approche ?
- Déjeuner
- 3. Le Brand content : créer des contenus pour le web
- Pause
- 4. Workshop LinkedIn et Twitter :
- Fin de la 1ère journée
- 5. Stratégie social media
- 6. Gérer l'e-réputation de sa marque
- Déjeuner
- 7. Piloter et optimiser des usages web
- 8. Speed Consulting
- Fin de la journée

Session : Mardi 21 et Mercredi 22 novembre 2017

Prix : 1830.00 € HT

Digital

Chief Data Officer : un nouveau métier du Big Data

Réf : EC170

Comment faire parler ses données ?

Objectifs de la formation :

- Comprendre le rôle stratégique du Chief Data Officer
- Benchmarker les outils et méthodes incontournables de Big Data
- Exploiter les données propriétaires de votre entreprise

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Le phénomène Big Data
- Le Chief Data Officer : une nouvelle fonction ?
- CDO : Quelles sont ses missions ?
- Déjeuner
- CDO : Quelles sont ses missions ? (suite)
- Data Mining : exploration et analyse des données
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Mardi 21 novembre 2017

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Déployer une stratégie digitale globale performante

Réf : EC072

Optimiser vos pratiques online

Objectifs de la formation :

- Maitriser les dernières tendances et innovations en matière de digital
- Optimiser les pratiques et améliorer les performances de vos actions online
- Intégrer l'impact organisationnel du digital sur les différents services et métiers de l'entreprise
- Garantir le succès des projets digitaux transversaux au sein de votre structure

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction de la formation et tour de table
- Tour d'horizon des dernières tendances digitales
- Saisir les enjeux stratégiques du digital pour votre entreprise
- Déjeuner
- Intégrer l'impact organisationnel du digital sur les différents services et métiers de l'entreprise
- Maitriser les évolutions des aspects juridiques liés au digital
- Questions / veille
- Améliorer les performances de vos actions de communication online
- Déjeuner
- Améliorer les performances de vos activités e-business
- Atelier
- Bilan et évaluation de la formation

Session : Mercredi 22 et Jeudi 23 novembre 2017

Prix : 1830.00 € HT

Digital

Le marketing à l'ère du Big Data

Réf : EC137

Conduire sa transformation data

Objectifs de la formation :

- Appréhender l'impact du Big Data sur la fonction marketing
- Identifier les opportunités business du Big Data Marketing
- Saisir les opportunités / savoir par où commencer

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Keynote : demystifier le big data
- Impact du big data sur les métiers du marketing
- Déjeuner
- Cas d'école concrets du data driven marketing
- Se préparer à la data
- Data Management Plateform (DMP)
- Conclusion

Session : Jeudi 23 novembre 2017

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Assureurs, réussir et anticiper sa transformation digitale

Réf : EC047

Digitaliser l'ensemble de la chaîne de valeur

Objectifs de la formation :

- Explorer la place du digital dans la relation client
- Décrypter les évolutions vers de nouveaux produits, services et modèles de tarification
- Anticiper l'impact du digital sur l'organisation du travail et le management

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction
- Atelier 1 □ Comment le digital transforme la relation client que les entreprises entretiennent avec leurs clients et leurs collaborateurs ?
- Déjeuner
- Atelier 2 - Les grandes mutations de la distribution en assurance
- Atelier 3 - Le poids des supports de la mobilité (mobiles, tablettes) dans les stratégies multicanales
- Atelier 4 □ Les opportunités du big data
- Conclusion - débat

Session : Vendredi 24 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Digital

Stratégie de contenu online

Réf : EC041

Comment garantir une expérience utilisateur riche et une visibilité optimale sur les moteurs de recherche ?

Objectifs de la formation :

- Définir votre stratégie éditoriale online
- Accroître votre visibilité sur les moteurs de recherche
- Créer des contenus digitaux pertinents et différenciants

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction de la formation et tour de table
- Saisir les enjeux d'une stratégie éditoriale
- Définir une stratégie éditoriale digitale en cohérence avec les objectifs de l'entreprise
- Déjeuner
- Réaliser un état des lieux utile de ses contenus : la clé de la réussite
- Concevoir une architecture de l'information optimale et une stratégie de contenu gagnante
- Gérer la collaboration entre intervenants (entreprise ou agence) web et éditoriaux
- Point sur la première journée de formation
- Piloter la création des contenus digitaux
- Produire des contenus éditoriaux et rich média
- Déjeuner
- Témoignage
- Organiser l'animation éditoriale et le suivi au sein de l'entreprise
- Séance sur mesure
- Conclusion et évaluation de la formation

Session : Mardi 28 et Mercredi 29 novembre 2017

Prix : 1830.00 € HT

Digital

CCO: Chief Customer Officer **Réf : EC244**

Le nouvel atout de l'entreprise pour la fidélisation durable des clients

Objectifs de la formation :

- Déployer une stratégie de transformation de l'Expérience Clients
- Développer une culture interne centrée sur les clients
- Dessiner les parcours de ses clients et les optimiser
- Piloter la transformation

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Mettre en œuvre une stratégie de transformation de l'Expérience clients
- Pause
- Les acteurs de la transformation
- Déjeuner
- Mission 1- Créer une culture centrée client
- Pause
- Mission 2- Faire entrer le client dans l'entreprise
- Fin de la première journée
- Retour sur les notions abordées le premier jour et Q/R
- Mission 3 : Dessiner l'expérience client pour la comprendre et l'optimiser
- Pause
- Mission 4 : Manager l'expérience clients
- Déjeuner
- Mission 5- Accélérer la transformation
- Pause
- Parlons de vous
- Clôture de la formation

Session : Mardi 28 et Mercredi 29 novembre 2017

Prix : 1830.00 € HT

Digital

Méthodes Agiles

Réf : EC215

Faciliter vos projets digitaux avec les approches Agiles

Objectifs de la formation :

- Découvrir la galaxie Agile
- Situer les différentes méthodes pour choisir la plus appropriée à son projet
- Gérer un projet avec les principales approches Agiles (Scrum, XP, Kanban)
- Vendre et contractualiser un projet Agile

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction & tour de table
- Comprendre et situer l'Agilité
- Déjeuner
- Les principes fondateurs
- Les mécaniques opérationnelles et humaines des approches Agiles
- Fin de la journée
- Remise en contexte et questions/réponses sur les notions abordées en journée 1
- Scrum et ses techniques spécifiques de mise en œuvre
- Déjeuner
- Kanban et ses techniques spécifiques
- Insuffler et vendre la transformation Agile : retours d'expériences et best practices
- Synthèse, questions résiduelles et évaluation de la session

Session : Jeudi 30 novembre 2017 et Vendredi 1 décembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Digital

Stratégie marketing Omnicanal

Réf : EC056

Révolutionner vos parcours clients

Objectifs de la formation :

- Digitaliser la relation client
- Mettre en œuvre une stratégie CRM omnicanal
- Offrir une expérience client sans "coutures"

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Adopter la vision client & les nouvelles tendances du marketing digital
- Saisir les nouveaux enjeux du marketing digital pour la marque
- Déjeuner
- Quelles solutions pour quels usages ?
- Passer à l'action : mettre en œuvre sa stratégie omnicanal temps réel
- Les bonnes pratiques
- Conclusion

Session : Jeudi 30 novembre 2017

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Digital Learning Manager

Réf : EC211

Comment déployer un projet de Digital Learning dans son entreprise ?

Objectifs de la formation :

- Recenser les nouveaux outils digitaux de formation
- Définir les missions du Digital Learning Officer
- Optimiser sa stratégie de formation grâce au digital

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- La digitalisation de la formation
- Le rôle et les missions du Digital Learning Manager
- Déjeuner
- Cas pratique
- La mise en place d'une stratégie Digital Learning
- Speed consulting

Session : Jeudi 30 novembre 2017

Prix : 1020.00 € HT

Digital

La transformation digitale des maisons de luxe

Réf : EC228

Quel est l'intérêt pour les marques de luxe de miser sur l'expérience client digitale?

Objectifs de la formation :

- Identifier les leviers d'une transformation digitale réussie et choisir les outils adaptés à sa marque de luxe
- Mesurer les impacts de la digitalisation dans l'expérience client
- Manager l'expérience digitale dans le luxe
- Repenser son Business model

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Le digital est-il compatible avec le luxe ?
- Les perspectives d'ouvertures nationales et internationales offertes par le digital
- Déjeuner
- Déploiement d'une stratégie numérique et digitale des enseignes de luxe: quelle stratégie, quel contenu et quel outil digital ?
- Le cas fil rouge du retail luxe Burberry
- Le cas du restaurant 3 étoiles : Anne Sophie Pic
- Fin de la journée
- Petit déjeuner d'accueil
- De la l'expérience à E-l'expérience : quand le digital prolonge la l'expérience client physique
- E-l'expérience client : une stratégie digitale gagnante pour les enseignes de luxe
- Déjeuner
- Comment créer une e-l'expérience dans un univers virtuel ?
- Témoignage
- Speed Consulting
- Fin de journée

Session : Jeudi 30 novembre 2017 et Vendredi 1 décembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Digital

Le Leader Digital : stratégie « business » et change management

Réf : EC245

Outils et méthodologies collaboratives pour engager et accélérer la transformation digitale de votre activité

Objectifs de la formation :

- Définir la stratégie de transformation digitale de l'entreprise
- Repenser et construire son nouveau business Model
- Enrichir sa culture digitale et gagner en agilité
- Intégrer les bonnes pratiques pour structurer son organisation
- Mesurer la performance de vos actions

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Les principes fondateurs et tendances des innovations digitales
- Définir votre stratégie digitale et établir un plan d'action opérationnel
- Déjeuner
- Workshop « BUSINESS MODEL CANVAS » : outil référent pour définir une stratégie digitale efficace
- Débrief de la journée
- PETIT-DÉJEUNER D'ACCUEIL
- La conduite du changement : clé de voute de la transformation digitale
- Atelier de Co-construction : Cartographie des opportunités et des risques
- Mesurez l'efficacité de vos actions de transformation numérique
- Débat final et Conclusion de la formation

Session : Lundi 4 et Mardi 5 décembre 2017

Prix : 1830.00 € HT

Digital

Le Data Management

Réf : EC212

Quels sont les bénéfices, contraintes et difficultés d'implémentation des outils de gestion des données ?

Objectifs de la formation :

- Comparer les outils de gestion des données
- Mettre en place, piloter et évaluer un dispositif de data management
- Assurer un reporting pertinent

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction
- La Data Quality au cœur des enjeux du Data Management : quels sont les outils de gestion et de contrôle de la qualité des données ?
- Focus thématique : la Data Protection au cœur des enjeux réglementaires
- Déjeuner
- Cas pratique
- La Data Architecture, un moyen d'automatiser et d'optimiser les processus de Data Quality et de Data Gouvernance
- Cas pratique
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Mardi 5 décembre 2017

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Data Marketing, Big Data, Iot et Données Personnelles : objectif Mai 2018 (GDPR) Réf : EC045

Comment mettre en place et tirer parti du Règlement Européen Données Personnelles (GDPR) ?

Objectifs de la formation :

- Dresser le panorama de la réglementation en France et au-delà , comprendre les enjeux de la réforme Européenne
- Intégrer la problématique "vie privée" dans la stratégie de l'entreprise : conformité, gestion des risques, réputation, différenciation
- Présenter la démarche à suivre, sensibiliser aux bonnes pratiques et identifier les actions prioritaires à mettre en œuvre

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Panorama de la réglementation de protection des données personnelles
- Le Règlement Européen Données Personnelles (GDPR) : entre contraintes et opportunités
- Déjeuner
- Comment se préparer à la mise en place de la GDPR ?
- Illustration : Etude d'impact et « privacy by design »
- Conclusion

Session : Mardi 5 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Digital

Santé connectée, marketing digital & IoT

Réf : EC016

Quelles stratégies digitales pour les laboratoires pharmaceutiques ?

Objectifs de la formation :

- Comprendre les enjeux de la disruption digitale dans le champ de la sante : organisationnels, économiques, sociaux...
- Evaluer l'impact du connected care et des GAFAMS sur les pratiques médicales et sur le marché de l'industrie pharmaceutique
- Connaître les meilleures pratiques de marketing digital et multicanal avec des spécialistes du secteur et des retours d'expériences
- Optimiser sa stratégie digitale et déterminer les facteurs clés de succès : e-patients, promotion, datas, KPIs, KFS, ROI...

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Médecine 2.0, santé connectée et IoT : quelles opportunités pour l'industrie pharma ?
- Quelles synergies digitales déployer pour les professionnels de santé et les patients ?
- Quel avenir, quelles frontières pour la santé digitale?
- Déjeuner
- Social Media Training en réel "Pharma et digital" sur iPad (prêté)
- Serious Game Collaboratif : marketing opérationnel digital
- Conclusion / échanges-débat
- Petit déjeuner
- Témoignage
- Comment maximiser l'adoption des stratégies 2.0?
- Quelles contraintes réglementaires prendre en compte lors de la mise en place de votre stratégie de marketing digital ?
- Déjeuner
- Témoignage
- L'industrie pharmaceutique fait-elle sa transformation numérique ?
- Stratégie éditoriale et médias sociaux
- Santé digitale : aujourd'hui quelles stratégies pour l'industrie pharmaceutique ?
- Clôture de la formation

Session : Mardi 5 et Mercredi 6 décembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Digital

Stratégie de marque à l'ère du digital

Réf : EC060

Gérer sa marque au quotidien

Objectifs de la formation :

- Anticiper les évolutions du branding à l'ère du digital
- Acquérir la méthodologie et les outils de pilotage d'une stratégie de marque
- Mesurer la valeur créée par la marque pour l'entreprise

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table : quels sont les attentes et les objectifs des participants ?
- Les marques, un univers en évolution
- Replacer la marque au cœur de la stratégie de l'entreprise
- Etude de cas
- Déjeuner
- Branding 4.0 : quels nouveaux enjeux pour les marques à l'heure du digital ?
- Mesurer la valeur créée par la marque pour l'entreprise : comment aligner les KPI's avec les objectifs de l'entreprise?
- Conclusion sur les enseignements de la journée, identification des points de progrès au sein de mon entreprise
- Tour de table : quels sont les points à approfondir / la veille ?
- Appréhender les horizons d'attentes des consommateurs
- Le cycle de vie de la marque
- Déjeuner
- Le management par la marque
- Gérer efficacement son portefeuille de marques
- Conclusion, bilan et évaluation de la formation

Session : Mardi 5 et Mercredi 6 décembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Digital

Les nouveaux moyens de paiement : enjeux, limites et usages

Réf : EC232

Quelles innovations pour quelles opportunités réelles ?

Objectifs de la formation :

- Faire face à de nouveaux acteurs non bancaires et se différencier
- Saisir les opportunités liées aux nouvelles solutions digitales
- Appréhender la mise en œuvre de nouvelles offres
- Identifier les perspectives d'évolution des NMP

Programme :

- Petit déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Rappel des grands principes de la monétique et des systèmes cartes
- Focus sur les nouveaux modes de paiement (wallet, sans contact, mobile payment)
- Déjeuner
- Contexte réglementaire en Europe
- Témoignage : M. Christophe BOURBIER, CEO, Limonetik
- Fin de la journée
- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Tour d'horizon de quelques innovations
- Témoignage : Bertrand SYLVESTRE, Président PayinTech
- Déjeuner
- Les innovations et services de paiement à destination des commerçants et entreprises
- Speed consulting
- Fin de journée et de la formation

Session : Mardi 5 et Mercredi 6 décembre 2017

Prix : 1830.00 € HT

Digital

Quelles technologies pour se transformer et innover sur votre marché ?

Réf : EC233

Api, Blockchain, Chatbots, Connectivité ambiante, IoT, Réalité augmentée, SaaS, I.A : comprendre les nouvelles innovations technologiques et leurs projections business

Objectifs de la formation :

- Mettre à jour sa culture et sa grammaire technologique
- Intégrer les clés de compréhension et d'analyse de ces technologies innovantes
- Anticiper les transformations de son propre secteur et de son organisation face à l'émergence des opportunités et des risques de ces différentes technologies

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- L'ère de l'API, du Software on demand et de l'open innovation technologique : open source, cloud, Impression 3D...
- Expériences immersives : Hologramme, réalité augmentée et virtuelle, drone, voiture autonome, 8K, etc...
- Les réseaux de connectivité de demain : usages et potentialités business
- L'IoT (Internet des objets) : une nouvelle révolution industrielle
- Intelligence artificielle : quels enjeux business et quels usages ?
- Déjeuner
- Blockchain : pour quels nouveaux usages ?
- Introduction à l'économie de plateformes
- Exercice d'application / Workshop
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Mardi 5 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Digital

CXO : Chief Experience Officer

Réf : EC201

Digitaliser l'expérience client

Objectifs de la formation :

- Optimiser l'Expérience client
- Analyser ses parcours et points de contacts avec ses clients
- Contrôler les nouveaux usages et comportements du client
- Maîtriser les nouveaux outils de pilotage grâce au digital

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction & tour de table
- L'émergence du Chief Experience Officer : contexte, enjeux et perspectives
- Le Chief Experience Officer
- Déjeuner
- La culture de la satisfaction client : Culture client, stratégie et captation des enjeux
- Cas pratique
- Le Parcours de l'Expérience Client : Du funnel au parcours client dynamique
- Cas pratique
- Fin de la première journée
- Point sur la première journée
- Améliorer l'Expérience Client : Comprendre en action et Concevoir l'Expérience Client
- Cas pratique
- Déjeuner
- Pilotage et mesure de l'expérience client : Chiffrer la performance, coordonner et pérenniser les actions
- Speed consulting
- Clôture de la formation

Session : Mercredi 6 et Jeudi 7 décembre 2017

Prix : 1830.00 € HT

Digital

e-DRH : réussir sa transformation digitale

Réf : EC162

Le digital, levier de performance de la fonction RH

Objectifs de la formation :

- Comprendre les enjeux de la transformation numérique
- Fédérer une équipe adaptée et s'entourer des bonnes compétences
- Disposer de quelques clés et outils pour bâtir une stratégie RH digitale

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- RH et digital : sujet prioritaire ou simple buzz médiatique ?
- Qui est concerné ? Les salariés ? Les managers ? Les RH ?
- Déjeuner
- Concrètement, comment maîtriser le digital en RH ?
- Concrètement, comment maîtriser le digital en RH ? (suite)
- Co-working sur les domaines fondamentaux de la RH
- Conclusion et clôture des échanges

Session : Jeudi 7 décembre 2017

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Les 15 nouvelles tendances digitales

Réf : EC146

Se benchmarker et orienter sa stratégie digitale

Objectifs de la formation :

- Faire le lien entre les nouvelles tendances et la transformation digitale de l'entreprise
- Mesurer l'impact des nouvelles tendances sur la connaissance, le parcours et la relation clients
- Identifier les apports pour le marketing digital
- Saisir de nouvelles opportunités business

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction de la formation et tour de table
- Où en est-on de la transformation digitale dans les entreprises ?
- Pause
- Un parcours client plus que jamais digital
- Déjeuner
- Get : déclin de l'hégémonie des moteurs ? Monopole du programmatic ?
- Le pouvoir des algorithmes
- Le contenu, plus que jamais et la nouvelle donne dans les media sociaux
- Objets connectés et monnaies virtuelles
- Bilan et évaluation de la formation

Session : Jeudi 7 décembre 2017

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Brand Content

Réf : EC131

Comment transformer vos prises de parole de marque en leviers business ?

Objectifs de la formation :

- Comprendre les liens entre marketing relationnel et brand content
- Optimiser les performances de ses stratégies relationnelles avec le contenu
- Densifier ses dispositifs de fidélisation avec le « brand content »

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- « Brand content » et « marketing relationnel » : définitions et connexions
- Recrutement et fidélisation : la pertinence au service de l'efficacité commerciale
- Déjeuner
- Focus
- Workshops : Animer une stratégie de marketing relationnel grâce au brand content
- Questions / Fin de la journée

Session : Mardi 12 décembre 2017

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Réseaux sociaux et branding

Réf : EC204

Quelles utilisations pour promouvoir sur sa marque ?

Objectifs de la formation :

- Développer des communautés en ligne
- Adopter une stratégie adéquate sur les réseaux sociaux
- Accroître la visibilité de sa marque

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- La place des réseaux sociaux
- Suivre sa performance et sa e-reputation
- Mettre en place sa marque via les réseaux sociaux (I)
- Déjeuner
- Mettre en place sa marque via les réseaux sociaux (II)
- Cas pratique
- Les tendances et évolutions à venir
- Cas pratique
- Bilan et évaluation de la formation

Session : Mercredi 13 décembre 2017

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Social selling

Réf : EC157

Développez vos ventes grâce aux réseaux sociaux

Objectifs de la formation :

- Prospecter et préparer vos rendez-vous
- Utiliser les réseaux sociaux pour entretenir une relation efficace avec vos prospects
- Accroître la visibilité de sa marque

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Qu'est-ce que le social selling ?
- La vente sociale : une opportunité pour les commerciaux
- Pause
- Mettre en place un plan d'actions sur les réseaux sociaux (partie 1)
- Déjeuner
- Mettre en place un plan d'actions sur les réseaux sociaux (partie 2)
- Un plan d'actions par réseaux sociaux ?
- Application
- Speed consulting

Session : Jeudi 14 décembre 2017

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Data Scientist

Réf : EC229

Comment exploiter le meilleur de vos données ?

Objectifs de la formation :

- Intégrer les différentes facettes du métier de Data Scientist
- Résoudre les problèmes complexes d'analyse des données grâce au machine learning
- Connaître la méthodologie à appliquer pour le bon déroulé d'un projet de Data Science et éviter les erreurs d'interprétations
- Estimer la performance de sa solution avant de la déployer

Programme :

- Petit déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Qu'est-ce qu'un Data Scientist ?
- Le premier outil du Data Scientist : le machine learning
- De machine learning à Data Science
- Déjeuner
- Le phénomène Big Data
- Workshop
- Fin de la journée
- Petit-déjeuner d'accueil
- Le machine learning à la mode : le deep learning
- Réussir une mission de Data Science
- Déjeuner
- Exemple de missions de Data Science
- Exercice pratique
- Clôture / Questions - Réponses

Session : Jeudi 14 et Vendredi 15 décembre 2017

Prix : 1830.00 € HT

Digital

Chief Digital Officer : le nouveau directeur digital **Réf : EC172**

Accompagner l'entreprise dans sa mutation digitale

Objectifs de la formation :

- Positionner le Chief Digital Officer au sein de l'entreprise
- Définir et mesurer sa stratégie digitale
- Faire du « change management » la pierre angulaire de sa transformation digitale

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil sur la formation
- Introduction de la formation et tour de table
- Une société en mutation
- Une nouvelle place pour une nouvelle fonction
- Déjeuner
- Le CDO : quels sont ses défis ?
- Cas pratique
- Cas pratique
- Fin de la formation

Session : Mercredi 31 janvier 2018

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Innovation digitale

Réf : EC187

Transformer son Business Model pour éviter l'uberisation

Objectifs de la formation :

- Décrypter les nouveaux business models
- Développer de nouveaux modèles économiques grâce à l'innovation
- Mettre en place une nouvelle organisation pour renouveler son modèle

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Un phénomène : l'uberisation
- Les nouveaux business models
- Déjeuner
- Développer son innovation digitale
- Cas pratique
- Debrief et speed consulting / Bilan de la formation

Session : Jeudi 8 février 2018

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Les FinTech, les start-up de la finance digitale

Réf : EC168

Comment révolutionnent-elles les banques ?

Objectifs de la formation :

- Avoir une vision claire de ce nouveau marché
- Mesurer l'impact de ces Fintech sur le secteur financier
- Analyser le nouveau business model des institutions financières et en mesurer les impacts réglementaires

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Qu'est-ce qu'une FinTech ?
- L'uberisation de la banque
- Déjeuner
- Les perspectives d'évolution de cette nouvelle finance disruptive
- CAS PRATIQUE
- Cas pratique
- Bilan, évaluation et clôture de la formation

Session : Mardi 13 mars 2018

Prix : 1080.00 € HT

Digital

Data Protection Officer : une nouvelle fonction obligatoire ? Réf : EC202

Quelle stratégie de traitement des données mettre en place ?

Objectifs de la formation :

- Être à jour du règlement européen sur la protection des données personnelles
- Comprendre rôle et missions du DPO
- Instaurer une culture de protection des données au sein de l'entreprise
- Mettre en place une stratégie de traitement des données

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Petit-déjeuner et tour de table
- Le DPO : obligatoire ?
- Le poste de DPO
- Déjeuner
- Les enjeux de ce poste
- La mise en place d'une stratégie de traitement des données
- Speed consulting
- Clôture de la formation

Session : Mercredi 14 mars 2018

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Lobbying digital

Réf : EC192

Mettre en place une stratégie d'influence sur le web

Objectifs de la formation :

- Analyser les dernières tendances du lobbying digital
- Intégrer les principes fondamentaux du lobbying digital dans votre stratégie de communication
- Construire un réseau d'influenceurs sur les canaux digitaux

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction de la formation et tour de table
- Qu'est ce que le lobbying et les réseaux d'influence ?
- Le lobbying 3.0 : l'impact du digital
- Déjeuner
- Comment mettre en place une communication d'influence sur les canaux digitaux ?
- Clients et salariés : des leviers d'influence sur les réseaux sociaux
- Bilan et évaluation de la formation

Session : Mardi 20 mars 2018

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Réussir sa transformation digitale

Réf : EC209

Booster la culture innovation de l'entreprise

Objectifs de la formation :

- Identifier les leviers de transformation culturelle de l'entreprise
- Utiliser les outils de créativité pour l'intelligence collective
- Diagnostiquer le niveau de maturité Digitale de son organisation

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction de la formation et tour de table
- Le Digital, enjeu incontournable de la transformation des entreprises
- L'innovation pour inventer les nouveaux relais de croissance
- Déjeuner
- La gestion des talents dans l'innovation digitale
- Les facteurs de réussite d'une transformation digitale
- Feedback - Fin de la journée de formation

Session : Vendredi 23 mars 2018

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Faire vivre sa marque par le storytelling

Réf : EC087

Scénariser les valeurs de sa marque

Objectifs de la formation :

- Donner du sens à sa marque, son entreprise et à ses relations avec les publics
- Élargir le champ de l'impact de la communication aux registres émotionnels
- Mettre le storytelling au service de la stratégie de la marque, de l'entreprise

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Introduction au storytelling
- Les typologies de storytelling
- Déjeuner
- Maîtriser les règles d'un bon storytelling
- Cloture de la première journée
- Petit déjeuner d'accueil
- Communiquer son histoire
- Le storytelling à l'ère du digital
- Déjeuner
- Mettre en place une démarche de storytelling
- Les limites du storytelling
- Speed consulting avec le formateur et conclusion de la formation

Session : Jeudi 12 et Vendredi 13 avril 2018

Prix : 1980.00 € HT

Digital

Culture digitale

Réf : EC136

Acteurs, réseaux sociaux et data

Objectifs de la formation :

- Acquérir une culture digitale pour challenger ses équipes et prestataires
- Maîtriser les fondamentaux du web
- Garantir le succès de ses projets web au sein de sa structure

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Le digital, c'est quoi ? Quelles sont ses perspectives ?
- Connaître les principaux acteurs du web
- Culture geek
- Déjeuner
- Ce qu'il faut savoir sur...
- Organiser les activités web au sein de votre entreprise
- Speed consulting et bilan de la formation

Session : Jeudi 19 avril 2018

Prix : 1020.00 € HT

Développement stratégique

Cycle Le dirigeant à l'ère du digital

Réf : EC220

6 jours pour ré-inventer son leadership dans un monde en mutation

Objectifs de la formation :

- Être dirigeant aujourd'hui, c'est repenser sa façon de manager et mener son organisation dans un contexte digitalisé.

Être connecté, visionnaire, inspirant, innovant, bienveillant et agile, tels sont les nouveaux enjeux du leader face à un environnement complexe et incertain.

- Rencontres avec de grands témoins, leadership design thinking, illustrations à travers l'expérience d'entreprises et de leaders inspirants, Les Echos Formation a créé un programme complet de 6 jours consacré à vos problématiques avec une pédagogie adaptée au dirigeant.

[Cycle Dirigeant](#)

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Jour 1 & 2 Leader Connecté et Visionnaire
- Jour 3 & 4 : Leader Inspirant et de la Complexité et de l'Incertain
- Jour 5 & 6 : Leader de la Confiance et Leader Agile et Disruptif

Session : du Vendredi 29 septembre 2017 au Vendredi 8 décembre 2017

Prix : 9860.00 € HT

Développement stratégique

Investir au Maroc : ce qu'il faut savoir !

Réf : EC026

Préparer et suivre au mieux votre investissement au Maroc

Objectifs de la formation :

- Connaître les principaux mécanismes juridiques et fiscaux applicables aux sociétés marocaines
- Maîtriser la réglementation des changes applicables aux opérations entre le Maroc et la France
- Se familiariser avec la législation comptable relative aux comptes sociaux
- Comprendre l'environnement social et fiscal du personnel appelé à travailler au Maroc
- Cerner le statut des expatriés Français au Maroc
- Savoir utiliser la convention fiscale avec le Maroc

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation du Maroc : les données générales
- Quels statuts juridiques choisir pour s'implanter?
- Tirer parti du dispositif fiscal au Maroc
- Déjeuner
- Droit du travail et réglementation sociale
- La réglementation des changes pour réussir vos opérations avec le Maroc
- Intégrer les particularités comptables marocaines

Session : Vendredi 8 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Finance - Contrôle Interne

Améliorer la culture cash de votre entreprise

Réf : EC077

Quels sont les principes de la gestion par la trésorerie et ses outils opérationnels ?

Objectifs de la formation :

- Comprendre les complémentarités de la gestion par la trésorerie et de la gestion par le résultat
- Identifier les préalables à la mise en place d'un management par la trésorerie
- Mettre en place les outils de suivi et en assurer la pérennité

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction : la problématique cash aujourd'hui pour les entreprises
- Les outils de gestion
- Les préalables à la culture cash
- Les principales étapes de l'implantation de la culture cash
- Déjeuner
- Les principales étapes de l'implantation de la culture cash (suite)
- La boîte à outils
- Conclusion

Session : Mardi 7 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Finance - Contrôle Interne

Manager la phase post-acquisition

Réf : EC059

Comment réussir les 100 jours suivant l'acquisition ?

Objectifs de la formation :

- Définir le rôle du dirigeant et du Comité de Direction dans le processus post-acquisition
- Disposer d'un guide des étapes-clés de la période de 100 jours qui suit l'opération d'acquisition
- Recenser et maîtriser les facteurs immatériels dont dépend la réussite de l'intégration : capital humain, leadership, capital marque...
- Analyser les best practices et éviter les écueils stratégiques

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction
- Maîtriser les facteurs immatériels de réussite de l'intégration
- Le guide des 100 jours pour conduire efficacement cette phase critique
- Les rôles du dirigeant, du Comité de Direction et du middle-management
- Déjeuner
- Comment dynamiser et consolider la nouvelle structure ?
- Evaluation de l'opération
- Conclusion

Session : Mardi 14 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Finance - Contrôle Interne

Contrôle de gestion

Réf : EC063

Les évolutions du métier et nouvelles pratiques

Objectifs de la formation :

- Améliorer l'efficacité de son contrôle de gestion pour plus de création de valeur
- Utiliser les outils d'audit et de contrôle interne pour une meilleure force d'analyse et de proposition
- Consolider la qualité de ses analyses de calculs de coûts par une approche globale
- Renforcer la pertinence des outils de pilotage de leur conceptualisation à leur mise en place
- Développer ses capacités de communication comme levier de la performance

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Le contrôle de gestion : positionnement et responsabilités
- Les techniques d'audit et de contrôle interne au profit de la force de propositions du contrôle de gestion
- Déjeuner
- Les calculs de coûts au profit d'une approche globale
- La valeur ajoutée du contrôle de gestion par l'analyse
- Fin de la journée
- Synthèse de la première journée
- Une aide à la stratégie : de sa définition à sa mise en œuvre
- La valeur ajoutée du contrôle de gestion par l'accompagnement
- Déjeuner
- Efficacité des tableaux de bord
- La communication auprès des parties prenantes internes et externes
- Débriefing et fin de la formation

Session : Jeudi 16 et Vendredi 17 novembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Finance - Contrôle Interne

Le contrôle interne dans l'assurance

Réf : EC193

Solvabilité 2, gestion des risques et gouvernance

Objectifs de la formation :

- Connaître le cadre réglementaire et maîtriser les éléments clés du contrôle interne
- Décrypter l'impact de la réforme Solvabilité II pour en faire un levier du contrôle interne
- Appréhender les implications des décrets de mars 2006 et mai 2008 sur le contrôle interne, mais également les référentiels de place (COSO, SOX...)
- Mettre en place, piloter et évaluer un dispositif de contrôle interne dans une structure d'assurance
- Assurer le reporting des activités de contrôle interne

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction : Maîtriser le cadre général du contrôle interne dans l'assurance
- Pause
- Mettre en place un dispositif de contrôle interne dans une structure d'assurance
- Déjeuner
- Piloter et évaluer le dispositif de contrôle interne
- Assurer le reporting des activités de contrôle interne □ rédiger un rapport de contrôle interne complet
- Analyse de 2 réglementations incontournables
- Cas pratique
- Conclusion

Session : Jeudi 23 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Finance - Contrôle Interne

Loi Sapin 2 : gestion de la transparence et du risque de corruption dans votre entreprise **Réf : EC225**

Gérer efficacement la compliance et le risque de corruption

Objectifs de la formation :

- Maîtriser le contexte juridique français et international de la lutte contre la corruption : identifier les risques « réels » civils, pénaux et « business » auxquels sont exposés les dirigeants et leur société
- Focus sur la loi SAPIN 2 : interpréter les 8 nouvelles obligations imposées aux entreprises.
- Connaître les principaux schémas de corruption et les principales mesures de prévention / détection afférentes
- Mettre en place une gouvernance efficace et pérenne afin de gérer ce risque très transverse
- Apprendre à faire de votre entreprise un exemple au sein de votre secteur d'activité

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Mises en situation et game learning
- Le cadre réglementaire français et international : apprécier les risques réels auxquels vous êtes exposés
- Interpréter les principales obligations de la loi SAPIN 2
- Les principaux schémas de corruption et les stratégies afférentes pour les gérer (par processus)
- Mettre en place une gouvernance efficace du risque de corruption
- Faire de votre entreprise un « exemple » au sein de votre secteur d'activité

Session : Lundi 4 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Finance - Contrôle Interne

Découvrir l'actualité du référentiel de contrôle interne COSO Réf : EC085

Les nouvelles bonnes pratiques à mettre en place

Objectifs de la formation :

- Revisiter le référentiel de contrôle interne COSO en cernant son actualité
- Mettre en place le dispositif de contrôle interne selon le référentiel COSO
- Évaluer l'efficacité du contrôle interne
- Faire le lien avec les autres dispositifs de gouvernance : le management des risques, l'audit interne

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Rappel sur le référentiel de contrôle interne : définition, objectifs et nouveaux concepts
- Présentation des composantes du contrôle interne, des 17 principes sous-jacents et 85 points d'attention
- Déjeuner
- Présentation des composantes du contrôle interne, des 17 principes sous-jacents et 85 points d'attention (suite)
- L'évaluation de l'efficacité du contrôle interne
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Mercredi 6 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Finance - Contrôle Interne

Fusions-acquisitions: mise en oeuvre et négociation

Réf : EC208

S'approprier la logique stratégique, financière et juridique du M&A

Objectifs de la formation :

- Comprendre les enjeux stratégiques du M&A pour l'entreprise
- S'approprier le process M&A et adapter la transaction au triptyque acquéreur - cédant - marché
- Rationaliser les notions de valeur et de prix
- Décrypter le jeu des acteurs et sécuriser la négociation

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table, présentation des participants et des problématiques rencontrées
- Panorama du M&A
- Analyser et évaluer la cible, construire le prix
- Déjeuner
- La structuration de la transaction
- Témoignage
- Wrap-up et conclusions
- L'offre Indicative
- Témoignage
- Déjeuner
- Due Diligence et négociation
- Finalisation de la transaction et intégration
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Jeudi 7 et Vendredi 8 décembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Finance - Contrôle Interne

Le management des risques de l'entreprise

Réf : EC135

Conception, mise en place et bonnes pratiques

Objectifs de la formation :

- Comprendre et cerner les nouvelles responsabilités et les risques associés dans un contexte réglementaire évolutif
- Connaître les référentiels relatifs à la gestion des risques
- Mettre en place une démarche d'identification, d'évaluation et de gestion des risques
- Savoir piloter le dispositif de management des risques

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Vue d'ensemble sur le management des risques
- La mise en place d'un environnement de contrôle
- Déjeuner
- L'évaluation des risques et l'élaboration d'une cartographie
- La gestion des risques et le dispositif de contrôle interne
- Conclusion

Session : Jeudi 7 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Finance - Contrôle Interne

Comprendre l'évaluation d'une entreprise

Réf : EC046

Deux jours pour apprécier les grandes étapes d'un processus d'évaluation pour une cession ou acquisition

Objectifs de la formation :

- Comprendre le processus d'évaluation
- Savoir utiliser les informations comptables en les retraitant (SIG, bilan fonctionnel, TER)
- Savoir réaliser un diagnostic opérationnel général en dégagant les valeurs économiques de la société à évaluer
- Connaître et apprécier les méthodes d'évaluation en fonction des circonstances (cession, acquisition), de la nature des activités (production de biens, de services) et de la taille de l'entreprise
- Déceler les difficultés de l'évaluation, les pièges à éviter
- Comprendre l'incidence de la mise en œuvre des normes IFRS dans le processus d'évaluation
- Apprécier le prix de transaction et les modalités (financement, paiement, garanties, contre garanties...)

Programme :

- Petit déjeuner d'accueil
- Contexte de l'évaluation - 1ère fourchette de valeur
- 1ère étape : Les travaux préparatoires
- Déjeuner
- 2ème étape : Les trois principales familles de méthodes d'évaluation
- Conclusion
- Petit-déjeuner
- 2ème étape : Les trois principales familles de méthodes d'évaluation (suite)
- Déjeuner
- Mise en œuvre
- Conclusion et synthèse

Session : Jeudi 14 et Vendredi 15 décembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Leadership - Management

La communication du dirigeant : média training et autres prises de paroles **Réf : EC037**

Maîtriser ses discours face aux journalistes, salariés, actionnaires, élus ou partenaires sociaux

Objectifs de la formation :

- Développer sa flexibilité relationnelle, s'adapter à différents contextes de prises de parole en interne, en externe et à différents types de personnalité
- Façonner, affirmer et enrichir son style personnel de communication
- Communiquer en situation sensible et de crise
- Porter des valeurs, susciter l'adhésion, impacter sur des enjeux de haut niveau

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Augmenter son impact, affiner son style
- Déjeuner
- Adapter son message à ses publics
- Petit-déjeuner d'accueil
- Adapter son message à ses publics (suite)
- Déjeuner
- Ajuster sa communication pour faire la différence
- Clôture de la formation

Session : Jeudi 16 et Vendredi 17 novembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Leadership - Management

Leadership au féminin : comment affirmer sa posture ?

Réf : EC189

Accroître l'engagement de vos équipes et améliorer la performance

Objectifs de la formation :

- Mieux se connaître et mesurer sa capacité d'influence sur le groupe
- Apprendre à enthousiasmer et convaincre, créer un climat de confiance
- Donner une âme à une structure ou à un projet
- Fixer les grandes orientations, conduire les changements nécessaires
- Partager des valeurs communes, donner du sens aux activités de chacun
- Mobiliser les énergies

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Comment définir le leadership ? Analyse de l'auto-évaluation demandée à chacun(e) en amont de la formation
- La connaissance de soi : une compétence indispensable au leader
- Pause
- L'affirmation de soi : quelles étapes pour améliorer son leadership ?
- Déjeuner
- Comment définir les attentes de son entourage professionnel pour identifier le leadership nécessaire à la progression des équipes et des projets ?
- Comment développer sa posture de leader ?
- Pause
- Rédaction d'un plan d'action personnel
- Bilan et clôture de la formation

Session : Mardi 5 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Leadership - Management

Mener son projet en mode start up

Réf : EC181

Dynamiser la conduite de projets par l'innovation et la créativité

Objectifs de la formation :

- Savoir transposer l'énergie et la dynamique de la création d'entreprise dans la gestion d'un projet
- Comprendre et mettre en oeuvre les outils de l'innovation et de la créativité dans le cycle de vie d'un projet
- Manager l'équipe projet sur le modèle de la start up

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Tour de table « brainstorming »
- Comprendre le cycle de vie du projet et mettre de l'innovation et de la dynamique en fonction des étapes
- Faire émerger les étapes incontournables et dimensionner les étapes optionnelles en fonction du projet
- Adapter l'architecture de la méthode et les outils afin de garder de la créativité
- Rendre « agile » la méthode en dynamisant le pilotage
- Quizz : Quels outils pour quels projets ?
- Déjeuner
- Comprendre les principes et les atouts du management en mode start up pour stimuler la coopération et valoriser chacun dans le projet
- Identifier, selon son rôle dans le projet, sa posture interrelationnelle avec les autres acteurs et analyser les effets sur le fonctionnement coopératif du projet
- Evaluer sa capacité à opérer en mode relationnel linéaire, quelque soit son rôle dans le projet
- Définir un plan d'actions d'évolution de sa posture relationnelle et managériale selon son rôle
- Petit déjeuner
- Les attributs d'une entreprise INSPIRANTE
- Piloter son entreprise selon la logique des 3 Horizons : mettre son entreprise en mode Exploitation / Exploration
- Le management en mode Exploratoire
- Conclusion
- Déjeuner
- La matrice de l'innovation (valeurs, ADN, vision)
- La double organisation
- Innover pour quel Business Model ?
- Management opérationnel de l'innovation
- Décryptage de projets d'innovation réussis
- Fin de la formation

Session : Mercredi 13 et Jeudi 14 décembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Lobbying

Lobbying dans le secteur de la santé : vertueux ou non vertueux ?

Réf : EC088

Maîtriser les leviers d'une stratégie d'affaires publiques efficace

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les éléments essentiels de la conception et du déploiement d'une stratégie d'affaires publiques dans le secteur de la santé
- Comprendre les parties prenantes, leurs postures et leurs différents rôles dans la prise de décision et l'influence
- Améliorer les conditions de performance d'une action d'affaires publiques

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Tour de table
- Qu'est-ce que l'influence aujourd'hui ?
- Créer du lien : s'inscrire comme acteur au sein de la chaîne de santé pour créer de la valeur
- Déjeuner
- Région et santé : quel avenir ?
- Santé : ce qui se joue à l'échelle européenne
- Conclusion de la journée
- Petit déjeuner d'accueil
- Préparer une communication d'influence : décrypter l'environnement
- Préparer et déployer un programme opérationnel
- Déjeuner
- Le rôle de l'influence digitale dans le lobbying
- Entraînement pratique : comment s'adresser à un décideur public ?
- Conclusion

Session : Jeudi 7 et Vendredi 8 décembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Lobbying

Lobbying **Réf : EC149**

Maîtriser les leviers d'une stratégie d'influence

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les éléments essentiels de la conception et du déploiement d'une stratégie d'influence
- Comprendre les parties prenantes, leurs postures et leurs différents rôles dans la prise de décision et l'influence
- Établir, maintenir et animer un réseau d'influence
- Améliorer les conditions de performance d'une action d'influence

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Qu'est-ce que l'influence aujourd'hui ?
- Maîtriser le jeu des acteurs et le paysage institutionnel
- Maîtriser l'organisation institutionnelle et administrative
- Déjeuner
- Echange de méthodes et bonnes pratiques
- Préparer une communication d'influence : décrypter l'environnement
- Conclusion de la journée
- Petit déjeuner d'accueil
- Préparer et déployer un programme opérationnel
- Déjeuner
- Comment s'adresser à un décideur public ?
- Clôture de la formation

Session : Jeudi 25 et Vendredi 26 janvier 2018

Prix : 1980.00 € HT

Marketing

Marketing territorial

Réf : EC067

Comment développer l'attractivité d'une ville, d'une intercommunalité, d'un département ou d'une région ?

Objectifs de la formation :

- Disposer d'une base méthodologique robuste pour mettre en œuvre une stratégie de marketing territorial
- Bénéficier de bonnes pratiques et de techniques de marketing territorial illustrées par des exemples variés
- Identifier les facteurs clés de succès, les dernières tendances et perspectives du marketing territorial
- Tester la mise en pratique lors d'ateliers et de moments d'échanges

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Marketing territorial : comment définir cette démarche collective ?
- Comment mener une démarche de marketing territorial en mode projet ?
- Déjeuner
- Comment analyser les 5 objectifs d'une démarche de marketing territorial ?
- Les 10 grandes étapes d'une démarche de marketing territorial
- Comment choisir l'espace géographique de mon territoire et déterminer l'aire de concurrence ?
- Echanges, synthèse de la journée de formation et conclusion
- Petit-déjeuner
- L'objectif du marketing territorial : agir sur la valeur perçue
- Comment créer une argumentation territoriale efficace pour convaincre mes publics ?
- Déjeuner
- Positionnement, identification et différenciation : les 3 notions clés du marketing territorial
- Politique de marque : comment agir sur la notoriété et la réputation de mon territoire ?
- Comment améliorer l'attractivité de son territoire auprès des clientèles retenues ? Le rôle du marketing-mix
- Echanges, synthèse de la journée de formation et conclusion de la formation

Session : Jeudi 14 et Vendredi 15 décembre 2017

Prix : 1790.00 € HT

Marketing

Stratégie de prix

Réf : EC048

Développer ses ventes grâce à un pricing adapté

Objectifs de la formation :

- Tirer parti des bonnes pratiques de pricing et les adapter à sa stratégie
- Utiliser les bons indicateurs pour gérer les prix (KPIs)
- Etablir les grilles tarifaires adaptées
- Donner aux commerciaux les outils pour combiner croissance et rentabilité

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Tour de table et introduction
- Replacer le prix au centre de la stratégie de l'entreprise
- Choisir sa stratégie de prix et les KPIs à suivre
- Déjeuner
- Déterminer les bonnes grilles tarifaires
- Maîtriser les outils de fixation du prix - I
- Maîtriser les outils de fixation du prix - II
- Retour d'expérience
- Déjeuner
- Gérer la guerre des prix
- Exercices pratiques
- Conclusion de la formation

Session : Mardi 13 et Mercredi 14 mars 2018

Prix : 1980.00 € HT

Distribution

MDD : menaces ou opportunités ?

Réf : EC090

Permettre aux fournisseurs de se poser les bonnes questions pour avoir la bonne réponse

Objectifs de la formation :

- Affiner sa stratégie commerciale face au devenir des MDD en France
- Rendre opérationnelle les stratégies MDD décidées
- Avoir le bon équilibre sur les attributs de la Marque
- Concevoir une relation commerciale partagée avec les distributeurs

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Comprendre l'épopée des « clients » de MDD
- Pause
- Anticiper les mutations de la consommation MDD à l'horizon 2020
- La MDD et ses anachronismes dans le Monde
- Déjeuner
- Analyser les forces et faiblesses des concepts de MDD
- Prix : comment orienter les décisions de fixation du prix de vos MDD
- Pause
- Argumenter le positionnement prix d'une offre de MDD alimentaire
- Fin de la première journée
- Travailler sur les autres éléments du mix-marketing de vos MDD
- Comment développer pour vos MDD les vecteurs de croissance propres aux Grandes Marques
- Pause
- Intégrer ou non les notions de Category Management à la gestion de vos MDD
- Déjeuner
- Rappel méthodologique : 15 étapes pour préparer et gérer un dossier de MDD
- Conception des MDD, élaboration du partenariat industriel-distributeur et négociations
- Pause
- Comment interpréter la montée en puissance des enseignes pro-MDD (linéaire à plus de 50 % constitué en MDD)
- Débat final et Conclusion de la formation

Session : Jeudi 23 et Vendredi 24 novembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Fiscalité - Patrimoine

Stratégie patrimoniale pour dirigeants : les holdings patrimoniaux **Réf : EC035**

Adapter sa stratégie patrimoniale aux opportunités offertes par la loi

Objectifs de la formation :

- Comprendre comment organiser un patrimoine en constituant un holding
- Mesurer les avantages du holding patrimonial en tirant profit des effets de levier financiers et fiscaux
- Analyser les débats actuels sur la définition de la holding animatrice par les professions réglementées
- Assurer la pérennité de votre société et éviter les complications de la succession

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Pourquoi constituer un Holding patrimonial ?
- Choisir la forme sociale la mieux adaptée aux objectifs
- Définir le statut social des dirigeants et le traitement fiscal de leur rémunération
- Analyser l'impact de cette organisation sur l'impôt de solidarité sur la fortune
- Déjeuner
- Analyser l'impact de cette organisation sur l'impôt de solidarité sur la fortune (suite)
- La question des droits de mutations
- Analyser l'impact de cette organisation sur l'impôt sur le revenu
- Clôture de la formation

Session : Mardi 12 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Formations sectorielles

Nos formations sectorielles vous permettent d'obtenir les clés de compréhension d'un secteur, analyser les enjeux stratégiques et les perspectives d'un secteur d'activité.

Elles répondent notamment aux objectifs suivants :

- Comprendre les caractéristiques d'un secteur et ses évolutions
- Renforcer la culture sectorielle de vos équipes techniques et/ou commerciales afin de mieux connaître le métier de vos clients
- Disposer des derniers chiffres clés d'un secteur et l'analyse de nos experts
- Valider les pistes de diversification de votre activité
- Appréhender les risques financiers d'un secteur

...

Nos décryptages de Marché

Le marché de la maroquinerie de luxe

Réf : EC069

Quels leviers pour répondre aux enjeux de la mutation du marché ?

Objectifs de la formation :

- Disposer de tous les chiffres clés et des perspectives du marché mondial de la maroquinerie de luxe
- Analyser les facteurs de mutation du marché et leurs implications en termes opérationnels
- Benchmark les positions concurrentielles des groupes et maisons présents sur le marché et leurs performances commerciales
- Comparer les stratégies et les modèles de développement, décrypter les ruptures et identifier les stratégies gagnantes
- Anticiper l'évolution du secteur : les scénarios Les Echos Etudes

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Connaitre le marché de la maroquinerie de luxe, ses enjeux et ses perspectives de croissance
- Benchmark des positions concurrentielles et performances financières des groupes/maisons présents sur le marché
- Décrypter les orientations stratégiques en matière d'organisation de la production
- Déjeuner
- Décrypter les orientations stratégiques en matière d'offre
- Décrypter les orientations stratégiques en matière de distribution
- Décrypter les stratégies de développement à l'international
- Comprendre les scénarios de reconfiguration envisageables
- Débats, bilan et évaluation de la formation

Session : Mardi 21 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Nos décryptages de Marché

Marché de l'énergie fossile : quelles nouvelles dynamiques ? Réf : EC195

Quelles solutions innovantes pour se positionner ?

Objectifs de la formation :

- Faire le point sur le marché de l'énergie fossile et sur la déstabilisation du marché pétrolier
- Identifier des perspectives sur les différents facteurs de croissance technologique de ce marché
- Décrypter l'impact des procédés industriels actuels sur les taux de croissance de l'industrie et sur les dynamiques concurrentielles
- Transmettre des outils d'aide à la décision pour éclairer les futurs investissements

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Un marché mondial en constante évolution
- L'innovation technologique dans les procédés industriels : un investissement nécessaire ?
- Déjeuner
- Ecologie industrielle et industrie fossile : une évolution envisageable ?
- Crise pétrolière : quels investissements possibles ?
- Prix de pétrole et transition énergétique : l'après COP21
- Synthèse de la journée de formation et conclusion

Session : Mardi 21 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Nos décryptages de Marché

Le marché français de l'électricité et ses perspectives

Réf : EC058

Comment le jeu concurrentiel va t-il évoluer ?

Objectifs de la formation :

- Comprendre les spécificités et le fonctionnement du marché français de l'électricité
- Tirer les enseignements de l'application de la loi NOME
- Analyser les stratégies et le positionnement des acteurs
- Débattre de la reconfiguration du marché

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Le cadre réglementaire, quels impacts ?
- Les données clés du marché
- Les prix de l'électricité, quelle évolution ?
- Déjeuner
- La réalité de la concurrence en France
- Le positionnement et les stratégies des compagnies d'électricité
- Les perspectives de reconfiguration du marché

Session : Mardi 21 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Nos décryptages de Marché

L'avenir du marché de l'assurance en France

Réf : EC052

Chiffres clés, innovation et digitalisation du secteur

Objectifs de la formation :

- Connaître les différents domaines de l'industrie de l'assurance et leurs modèles économiques
- Comparer le fonctionnement des différentes branches et leurs perspectives de croissance
- Comprendre les principaux enjeux de distribution, financiers, et réglementaires auxquels sont confrontés les assureurs
- Identifier les meilleures stratégies pour s'adapter aux évolutions du marché de l'assurance et imaginer l'assurance de demain

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Les différents segments des métiers de l'Assurance
- Les facteurs d'influence du marché de l'Assurance
- Etude du marché actuel
- Déjeuner
- Les grands défis du monde de l'assurance
- Mutation digitale et nouveaux entrants dans le monde de l'assurance
- L'avenir du marché de l'assurance
- Synthèse de la journée de formation et conclusion

Session : Jeudi 23 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Nos décryptages de Marché

Le marché du bio en France à l'horizon 2020

Réf : EC203

Alimentation, santé et beauté-hygiène : comment innover ? Quelle révolution digitale ?

Objectifs de la formation :

- Posséder une vision dynamique du secteur bio international et français avec ses grands chiffres clés
- Percevoir les évolutions et mutations en cours (marques, enseignes, consom'acteurs)
- Comprendre l'impact grandissant des nouvelles générations Millenials et Gen Z : comment les séduire, avec quelle offre ?
- Prospective courte : définir les nouvelles formes de consommation du marché bio en France qui annoncent 2022
- Ancrer les connaissances via un atelier créatif en fin de formation

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation de la journée et tour de table
- Les particularités du bio, les chiffres clés du marché
- Le consom'acteur : ses attentes, ses évolutions
- Déjeuner
- Comment communiquer vers les nouveaux consom'acteurs ?
- Creative Workshop : imaginer ensemble le produit, service ou point de vente BIO de 3ème génération
- Synthèse et clôture de la formation

Session : Mardi 28 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Nos décryptages de Marché

Les marchés européens de l'électricité et du gaz naturel

Réf : EC050

Cadre réglementaire, dynamique des marchés et orientations stratégiques des énergéticiens

Objectifs de la formation :

- Comprendre l'environnement des marchés européens de l'électricité et du gaz naturel
- Repérer les évolutions du mix énergétique à moyen/long terme
- Apprécier les stratégies des compagnies d'électricité et des opérateurs gaziers
- Anticiper la reconfiguration des marchés de l'énergie

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation des filières électrique et gazière
- Le cadre réglementaire européen
- Les principales problématiques énergétiques de l'UE
- Déjeuner
- La dynamique des marchés européens
- Les prix de l'électricité et du gaz naturel
- Petit-déjeuner
- Focus sur le marché français de l'électricité
- Focus sur le marché français du gaz naturel
- Déjeuner
- Les orientations stratégiques des énergéticiens européens
- Les palmarès financiers des énergéticiens européens
- Conclusion et perspectives

Session : Mardi 5 et Mercredi 6 décembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Nos décryptages de Marché

Le marché du luxe

Réf : EC038

Nouvelle donne, évolution des business models et ruptures stratégiques

Objectifs de la formation :

- Comprendre la mutation du marché et connaître ses perspectives à l'horizon 2018
- Analyser la redistribution des cartes au niveau géographique
- Benchmarker les performances financières des maisons et groupes de luxe dans un contexte de ralentissement marqué du marché
- Comparer les stratégies et les modèles de développement, analyser les ruptures
- Appréhender les nouvelles problématiques de distribution
- Saisir les opportunités offertes par le digital (e-commerce, m-commerce)
- Anticiper l'évolution du secteur

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- La dynamique du marché mondial du luxe
- Forces en présence et performances des acteurs
- Comprendre les scénarios d'évolution envisageables
- Maîtriser les 7 clés du luxe au Brésil
- Déjeuner
- Les stratégies de développement à l'international
- Décrypter les orientations stratégiques des acteurs du luxe en matière de distribution
- Table ronde, questions, débats et retours d'expérience

Session : Vendredi 15 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Nos décryptages de Marché

Le marché mondial des parfums et cosmétiques

Réf : EC075

Marchés traditionnels, nouveaux marchés : quels leviers pour nourrir la croissance ?

Objectifs de la formation :

- Disposer d'une grille d'analyse complète du secteur
- Comparer les performances financières des acteurs du marché et comprendre leur évolution
- Connaître les perspectives du marché dans un contexte de turbulences macroéconomiques
- Analyser les défis auxquels font face les groupes de parfums et cosmétiques, comparer les modèles de développement et décrypter les ruptures stratégiques
- Identifier les relais de croissance du marché (géographiques et segments de produits)
- Anticiper les mutations du secteur

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Le marché des parfums et cosmétiques et ses perspectives de croissance
- La situation et les performances financières comparées des groupes de parfums et cosmétiques
- Un accroissement de la pression concurrentielle
- Moyen-Orient et extrême beauté
- Déjeuner
- Les stratégies d'offre
- Les stratégies de distribution
- Les stratégies digitales
- Les stratégies R&D et industrielles
- Bilan et évaluation de la formation

Session : Jeudi 1 février 2018

Prix : 1080.00 € HT

Nos décryptages de Marché

Marché de l'immobilier de santé en France et en Europe : quel avenir ? **Réf : EC153**

Investisseurs, gestionnaires d'actifs et exploitants d'établissements de santé : quels nouveaux relais de développement ?

Objectifs de la formation :

- Disposer d'une grille d'analyse macroéconomique pour comprendre le contexte
- Cerner l'ensemble des contraintes et des systèmes de régulation du marché
- Bénéficier de la cartographie des forces en présence : exploitants, investisseurs
- Identifier les perspectives d'évolution du marché en termes d'attractivité et de rentabilité

Programme :

- Petit déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Système de santé français : grands principes et organisation générale
- Secteur de la santé : quel contexte macro-économique actuel en France ?
- Pause
- Quels sont les acteurs majeurs du marché en France ?
- Déjeuner
- Marché de l'immobilier de santé en France : quelle maturité ?
- Pause
- Immobilier de santé en France : quelles perspectives prévoir ?
- Synthèse de la journée de formation et conclusion
- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Immobilier de santé en Allemagne
- Immobilier de santé en Espagne
- Pause
- Immobilier de santé au Royaume Uni
- Immobilier de santé au Portugal
- Déjeuner
- Immobilier de santé en Italie
- Immobilier de santé en Belgique
- Pause
- Immobilier de santé aux Pays-Bas
- Immobilier de santé en Europe : risques, opportunités et perspectives

Session : Mardi 10 et Mercredi 11 avril 2018

Prix : 1980.00 € HT

Agroalimentaire

L'environnement réglementaire des coopératives agricoles

Réf : EC200

Quelles contraintes juridiques et fiscales ?

Objectifs de la formation :

- Connaître les caractéristiques juridiques des coopératives agricoles
- Comprendre les relations économiques et financières avec les adhérents
- Etudier la fiscalité des coopératives agricoles

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Etat des lieux et focus sur les coopératives agricoles
- Spécificités juridiques de la société coopérative agricole
- Les relations économiques avec les adhérents
- Les relations financières avec les adhérents
- Déjeuner
- La gouvernance des coopératives
- Les principales caractéristiques en matière de fiscalité
- Conclusion

Session : Mardi 21 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Agroalimentaire

Coopératives agricoles : quelles perspectives à l'horizon 2020 ? Réf : EC078

Spécificités stratégiques et financières

Objectifs de la formation :

- Comprendre les évolutions du secteur agro-coopératif en France et en Europe
- Comparer et évaluer les stratégies des coopératives et leurs modèles de développement
- Appréhender les besoins et les nouveaux moyens de financement des coopératives

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Les fondamentaux économiques du secteur agrocoopératif
- L'analyse des modèles de développement
- Le financement et les performances financières comparées des coopératives agricoles
- Déjeuner
- Problématiques stratégiques et éclairage prospectif à l'horizon 2025
- Les nouvelles orientations stratégiques des groupes

Session : Mercredi 22 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Agroalimentaire

Marché de la Restauration Hors Foyer (RHF) en France

Réf : EC198

Révolution numérique et attentes des clients de demain

Objectifs de la formation :

- Faire le point sur les chiffres clés du secteur de la RHF
- Définir les différents segments de consommation
- Cerner les moyens à mettre en œuvre pour adapter l'offre aux évolutions des modes de consommation
- Identifier toutes les mutations liées au numérique
- Dégager des pistes de réflexion pour créer de l'innovation

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation de la journée et tour de table
- Analyse des chiffres clés du secteur
- Comportements, attentes et motivations des consommateurs : quel bouleversement actuel de la demande ?
- Déjeuner
- Quelles innovations aujourd'hui ? Nouveaux concepts, nouvelles tendances, nouvelles approches marketing
- Mutation digitale du secteur : quelles nouvelles opportunités de business pour les restaurateurs et pour l'industrie agroalimentaire ?
- Synthèse et clôture de la formation

Session : Vendredi 8 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Assurance

Données de santé et Big Data Santé

Réf : EC234

Pourquoi et comment le Big Data santé va révolutionner votre secteur d'activité ?

Objectifs de la formation :

- Intégrer l'enjeu du Big Data pour les acteurs du monde de la Santé
- Identifier les données Santé accessibles en France
- Mesurer les enjeux Santé et les opportunités de développement pour chacun des acteurs
- Intégrer les clés de réussite d'un projet Big Data Santé

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Quelles sont les données de santé accessibles en France ?
- Enjeux santé et opportunités pour les différents acteurs - Etude de cas
- Déjeuner
- La Santé : le domaine de prédilection du Big Data
- Quelles sont les dernières évolutions du contexte réglementaire lié aux données de santé ?
- Quelles clés pour réussir un projet Big Data dans la santé ?
- Synthèse de la journée de formation et conclusion
- Clôture de la journée de formation

Session : Mardi 28 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Assurance

Assureurs: choisir, gérer et auditer ses distributeurs

Réf : EC213

Maîtriser ses intermédiaires

Objectifs de la formation :

- Garantir la conformité des délégations face aux enjeux de Solvabilité II
- Différencier les typologies de délégations de gestion
- Respecter la réglementation en matière de convention de délégation de gestion
- Organiser le programme d'audit des délégataires de gestion
- Situer les rôles et responsabilités des différents acteurs
- Décliner le dispositif de pilotage des risques et contrôle interne

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation des enjeux de Solvabilité II
- Typologie des délégations de gestion
- Déjeuner
- Les composantes essentielles d'une convention de délégation de gestion
- Elaboration d'un plan d'audits annuel des délégataires de gestion
- Fin de la journée
- Introduction : enseignements et thèmes clés de la journée 1
- Le processus d'audit des délégataires de gestion
- La note de lancement d'un audit de délégataire de gestion
- La collecte des données à auditer chez le délégataire de gestion
- Déjeuner
- La réalisation de l'audit sur site et sur pièces
- La formalisation du rapport d'audit d'un délégataire
- Le plan d'actions et le suivi des recommandations
- Cloture de la formation

Session : Jeudi 30 novembre 2017 et Vendredi 1 décembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Assurance

La Protection des données personnelles dans le secteur de la banque assurance **Réf : EC243**

Définir une politique efficace et sécurisée de traitement des données

Objectifs de la formation :

- Mettre en œuvre les normes applicables
- Identifier les problématiques spécifiques du secteur de la banque assurance
- Contractualiser efficacement la gestion des traitements français, européens et internationaux
- Mettre en place un processus de conformité et réagir en cas de Contrôle CNIL

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Les principes fondamentaux de la protection des données personnelles
- La pratique des données personnelles
- Contractualiser efficacement la gestion des données personnelles
- La gestion des traitements des données personnelles dans la banque assurance
- Déjeuner
- Mise en œuvre opérationnelles des garanties
- Le contrôle CNIL : comment faire face ?
- Conclusion - débat

Session : Mardi 5 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Assurance

Les nouveaux enjeux de la compliance en assurance

Réf : EC133

Anticiper les réglementations en matière de protection de la clientèle et de devoir de conseil

Objectifs de la formation :

- Appréhender les enjeux relatifs à la conformité et les obligations réglementaires en matière de protection de la clientèle
- Maîtriser les dernières évolutions réglementaires relatives à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- Comprendre et anticiper les impacts des directives IDD (relative à l'intermédiation en assurance et à la protection des données)

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- Devoir de Conseil / LME
- Déjeuner
- Intermédiation et distribution en assurance
- Protection des données
- Echanges et conclusions

Session : Jeudi 7 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Banque

Les « business models » en Gestion Privée

Réf : EC094

Défis, menaces et perspectives du métier en France

Objectifs de la formation :

- Comprendre au travers de l'histoire récente du métier la diversité actuelle des dispositifs GP
- Analyser et comparer les « business models » des grandes catégories d'acteurs
- Étudier les différentes stratégies déployées pour se développer sur le marché
- Appréhender parmi celles-ci les facteurs de réussites et d'échecs rencontrés depuis dix ans
- Prendre conscience des défis et menaces qui entourent le métier aujourd'hui et discerner les pistes offrant des perspectives d'avenir

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction : Déroulement de la journée
- Evolution des business models de la Gestion Privée, en liaison avec l'histoire du métier en France
- Le paysage aujourd'hui : multiplicité des acteurs et des stratégies déployées
- Réussites et échecs : principales causes et conséquences
- Déjeuner
- Témoignage
- Les défis auxquels le métier est aujourd'hui confronté
- Menaces perceptibles....
- Quelles perspectives d'avenir ? Quelques pistes
- Tour de table, conclusion et évaluation de la journée

Session : Mercredi 6 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Banque

Pratique de l'asset management

Réf : EC239

Appréhender les contraintes réglementaires et législatives de la gestion d'actifs

Objectifs de la formation :

- Découvrir les principaux dispositifs des directives MiFID 1 et MiFID 2
- Intégrer les grands principes de la directive UCITS V
- Décrypter les textes de référence en matière de gestion d'actifs : AIFM, PRIIPS, EMIR
- Maîtriser les dernières évolutions relatives aux OPCVM, FIA et sécuriser ses pratiques

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Intégrer l'environnement de la gestion d'actifs en France
- Distinguer les OPC en France et les directives européennes correspondantes
- Déjeuner
- Maîtriser vos dernières obligations de mise en conformité
- Appliquer les dispositions des réglementations PRIIPs et EMIR

Session : Mercredi 13 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Banque

L'actualité réglementaire bancaire

Réf : EC227

Comment les mettre en place au sein des établissements ?

Objectifs de la formation :

- Comprendre les principales réglementations en cours et leurs évolutions
- Identifier et anticiper les impacts sur le paysage bancaire
- Dresser un état des lieux de la mise en place de ces réglementations

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction
- Atelier 1 □ LE CADRE RÉGLEMENTAIRE BALOIS
- Déjeuner
- Atelier 2 - CONVERGENCE FINANCE / RISQUES
- Atelier 3 - CONFORMITÉ ET SÉCURITÉ FINANCIÈRE
- Atelier 4 - RÉFORMES STRUCTURELLES DU SECTEUR BANCAIRE
- Atelier 5 - RÉGLEMENTATIONS SUR LES PRODUITS DÉRIVÉS
- Conclusion - débat

Session : Jeudi 11 janvier 2018

Prix : 1080.00 € HT

Banque

La Conformité au sein des banques

Réf : EC236

Optimiser l'organisation de la compliance et déployer une culture de la conformité

Objectifs de la formation :

- Identifier les enjeux opérationnels, organisationnels des fonctions de conformité
- Organiser professionnellement la fonction compliance et anticiper les risques
- Décrypter les évolutions et obligations réglementaires de la compliance
- Améliorer l'efficacité des dispositifs de conformité dans le secteur bancaire

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Définir le Cadre Réglementaire de la conformité
- Comprendre les mutations liées à la fonction conformité
- Les grandes actualités liées à la sécurité financière et à la déontologie
- Déjeuner
- Mettre en place un dispositif de conformité efficient
- La conformité et le système de gestion des risques
- Conclusion - débat

Session : Vendredi 19 janvier 2018

Prix : 1080.00 € HT

Collectivité Territoriale

Renforcer son attractivité territoriale auprès des start-ups et de leurs dirigeants **Réf : EC237**

Comment se positionner auprès de ces nouveaux acteurs ?

Objectifs de la formation :

- Identifier la place des start-ups au cœur de l'économie française et de ses territoires
- Faire le point sur les opportunités pour les territoires
- Savoir adapter les modes de promotion, de prospection et de dialogue aux attentes des start-ups et de leurs dirigeants

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Start-up, Jeune Pousse et startuper : de quoi parle-t-on ? Quels enjeux ?
- Comprendre l'écosystème de la start-up et ses besoins
- Atelier interactif - Comment le territoire peut-il construire une offre attractive pour les Jeunes Pousses ?
- Atelier de travail □ Construire une argumentation marketing convaincante pour attirer les start-ups
- Dernières questions et debriefing de la formation

Session : Mardi 6 février 2018

Prix : 1080.00 € HT

Energie

Stockage de l'énergie : quel rôle clé dans la transition énergétique ?

Réf : EC235

Quels sont les besoins du marché ?

Objectifs de la formation :

- Identifier les grands enjeux énergétiques
- Cerner le fonctionnement du système électrique et ses principes
- Analyser la chaîne de valeur, les nouveaux défis et les besoins
- Comprendre la gouvernance, le rôle des acteurs (historiques et nouveaux) et l'évolution des métiers
- Identifier les nouveaux modèles économiques des smart-grids
- Maîtriser l'état des lieux technique, économique et réglementaire du stockage de l'énergie

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Le contexte énergétique et ses nouveaux défis
- Comment les technologies permettent-elles de relever les nouveaux défis ?
- Déjeuner
- Stockage de l'énergie : quels besoins ? Quelles technologies disponibles ?
- Décryptage du marché du stockage de l'énergie et des modèles d'affaires
- Clôture de la journée de formation

Session : Jeudi 16 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Luxe - Mode - Beauté

Le merchandising du luxe

Réf : EC207

Quelles sont les nouvelles tendances pour mieux vendre ?

Objectifs de la formation :

- Saisir les notions de « merchandising du luxe » et ses codes
- Capter les influences diverses qui ont un impact sur son évolution
- Disposer d'outils pour évoluer vers le phygital (combinaison de physique et digital)
- Découvrir les nouveaux business modèles et tendances pour anticiper demain

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction de la formation et tour de table
- Suivre les évolutions du merchandising du luxe
- Appliquer les techniques du merchandising du luxe
- Déjeuner
- Concevoir le nouveau magasin phygital
- Anticiper les nouvelles tendances merchandising
- Bilan et évaluation de la formation

Session : Jeudi 16 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Luxe - Mode - Beauté

Luxe et stratégies de différenciation

Réf : EC043

Comment la marque de luxe répondra aux défis du luxe contemporain ?

Objectifs de la formation :

- Identifier les évolutions macro économiques majeures du marché du luxe
- Décrypter les nouvelles attentes clients et leurs conséquences
- Comprendre les défis posés à la marque de luxe
- Etudier des exemples de stratégies de différenciation
- Anticiper les perspectives 2018 - 2020

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Comprendre les évolutions macro-économiques majeures du marché
- Répondre aux nouvelles attentes des clients du luxe
- Déjeuner
- Quels sont les nouveaux défis posés à la marque ?
- Comment mettre en place une stratégie de différenciation ?
- Intégrer à votre stratégie les perspectives 2018 □ 2020
- Bibliographie, bilan et évaluation de la formation

Session : Jeudi 7 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Distribution et logistique des médicaments et des produits de santé

Réf : EC222

Du laboratoire au patient

Objectifs de la formation :

- Faire le point sur les circuits actuels de distribution des médicaments et produits de santé
- Définir les contextes réglementaires et économiques de ces circuits
- Identifier les facteurs de risque ou d'opportunité et leurs enjeux

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Distribution des médicaments et produits de santé : quel périmètre ?
- Quels circuits possibles entre les laboratoires pharmaceutiques et les officines ?
- Circuit de distribution officinal : quelles évolutions en cours ?
- Circuit de distribution hospitalier : quelles spécificités ?
- Déficiences chroniques et régulation : quel contexte de la distribution des médicaments et DM ?
- Quelles tendances lourdes et quel impact sur le marché de la distribution ?
- Ubérisation : le risque est-il réel ?
- Clôture de la journée de formation

Session : Jeudi 16 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Organismes complémentaires et Industrie de Santé : mieux se comprendre pour innover ensemble

Réf : EC240

Quels partenariats construire pour une offre santé différenciée ?

Objectifs de la formation :

- Sensibiliser les professionnels des entreprises de santé au monde de la protection sociale complémentaire
- Appréhender les sujets d'innovation convergents
- Transmettre les clefs pour mieux comprendre le monde des complémentaires dans le cadre de partenariats potentiels

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- La Protection Sociale Complémentaire
- Focus sur l'assurance complémentaire santé
- Comment créer des ponts entre acteurs ? Quels bénéfices en tirer ?
- Atelier de réflexion : quelles pistes et quelles solutions demain ?
- Synthèse et conclusion de la journée de formation

Session : Mercredi 22 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Blockchain et industrie pharmaceutique

Réf : EC230

La blockchain pour améliorer la supply chain des produits pharmaceutiques

Objectifs de la formation :

- Comprendre la blockchain : fondamentaux technologiques et exemples d'utilisation
- Identifier les futurs cas d'usage applicables à l'industrie pharmaceutique
- Appréhender les stratégies d'entreprise face à la blockchain

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et fondamentaux technologiques
- Les 3 cas d'usages-type de la blockchain
- Les différentes blockchain et leurs usages
- Démonstration d'une transaction blockchain
- Les liens blockchain - IOT, blockchain - Big Data
- Les défis de la blockchain
- Atelier/test/synthèse : quand utiliser une blockchain ?
- Déjeuner
- Les grandes entreprises et la blockchain
- Retour d'expérience sur une mise en production blockchain
- Premier exercice de créativité
- Les cas d'usage dans la santé
- Atelier brainstorming
- Travail sur un cas d'usage sélectionné par le groupe
- Conclusion, tour de table et clôture de la journée de formation

Session : Jeudi 23 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Maximiser la valeur ajoutée et l'impact des équipes Affaires Médicales **Réf : EC241**

Exploiter pleinement les potentialités des Affaires Médicales

Objectifs de la formation :

- Cerner les leviers à disposition des Affaires Médicales pour créer davantage de valeur pour les patients, les partenaires de l'écosystème de santé et l'entreprise
- Comprendre les composantes clés du processus de planification médicale
- Identifier les bonnes pratiques pour maximiser l'impact d'une stratégie médicale en filiale

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Créer davantage de valeur en réinventant le rôle des Affaires Médicales
- Place du contexte local dans la déclinaison de la stratégie médicale globale
- Repenser les missions des équipes Affaires médicales pour créer davantage de valeur pour les patients et l'entreprise
- Exploiter pleinement le potentiel des Affaires Médicales à chaque phase du cycle de vie du produit
- Déjeuner
- Quizz de validation des acquis
- Les étapes pour optimiser l'exécution de la stratégie médicale au niveau des filiales
- Conduire une analyse globale de la situation
- Méthode pour construire une matrice SWOT
- Clôture de la journée
- Quizz
- Atelier- Cas pratique
- Faire les bons choix pour mettre en œuvre la stratégie médicale
- Atelier - Cas pratique
- Déjeuner
- Orchestrer le développement des compétences de l'organisation médicale
- Atelier - Cas pratique
- Piloter la mise en œuvre de la stratégie médicale
- Atelier
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Mercredi 29 et Jeudi 30 novembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Relations avec les KOLs et board d'experts

Réf : EC178

Comment créer une relation « gagnant-gagnant » avec les professionnels de santé ?

Objectifs de la formation :

- Transmettre une méthode pragmatique pour être capable de développer des relations professionnelles avec les KOLs dans le cadre d'entretien de type « face to face » et dans le co-management de boards d'experts
- Mettre en évidence la posture et les compétences comportementales à privilégier pour instaurer un climat de confiance avec les KOLs, pour les « challenger »
- Analyser des situations réelles, réfléchir ensemble à des formats de boards innovants

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Pourquoi constituer un board de leaders ? Quels bénéfices pour chacune des parties ?
- Quelles sont les étapes à suivre pour constituer un board ?
- Déjeuner
- Comment aborder un KOL ? Le choix du moment et de la posture
- Comment manager un board d'experts, de leaders ?
- Analyse de situations réelles
- Comment imaginer des boards innovants ?
- Clôture de la journée de formation

Session : Mercredi 6 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Exploiter pleinement le potentiel des MSLs (Medical Science Liaison)

Réf : EC242

Mettre en place une dynamique d'excellence au sein de vos équipes

Objectifs de la formation :

- Identifier l'importance croissante du rôle des MSLs aux différentes étapes du cycle de vie
- Cerner les implications sur les responsabilités croissantes des MSLs
- Décrypter les principaux leviers pour maximiser l'impact des MSLs
- Analyser les méthodes et outils adaptés à la montée en compétences des MSLs

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Créer d'urgence une dynamique d'excellence au sein des équipes de MSLs
- Atelier
- Optimiser le rôle et exploiter pleinement le potentiel des MSLs
- Analyse des principaux leviers de l'excellence opérationnelle
- Déjeuner
- Quizz
- Piloter l'activité des MSLs pour encourager la performance
- Définir les critères de performance au sein des activités clés
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Jeudi 7 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Market Access des Dispositifs Médicaux

Réf : EC231

Anticiper les évolutions à venir : innovations, medtech, télémédecine

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les différentes étapes du processus de market access du dispositif médical et les différentes voies d'accès au marché existantes, en ville et à l'hôpital
- Analyser les enjeux et l'impact des contraintes d'accès au marché sur la stratégie et l'organisation pour les entreprises du dispositif médical
- Connaître les stratégies et les outils mis en place par les medtech
- Appréhender le market access du DM à l'échelle européenne

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Introduction sur le dispositif médical (DM) : éléments de contexte
- Première étape de l'accès au marché du dispositif médical : le marquage CE
- Evaluation et voies d'accès au marché standard
- Déjeuner
- Les voies d'accès au marché alternatives : options de financement entre le CE médical et le remboursement
- Les cas particuliers de la télémédecine et des applications
- Les marchés hospitaliers et les PSAD : des cibles « grands comptes »
- Le dispositif médical innovant en Europe
- Conclusion et clôture de la journée de formation

Session : Mardi 12 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Stratégies "Beyond the pill" : quelles opportunités pour les acteurs de la santé ?

Réf : EC246

Quelle refonte des business models du secteur ?

Objectifs de la formation :

- Comprendre les enjeux des stratégies « Beyond the pill »
- Acquérir les bons réflexes pour réussir le déploiement de services pertinents au-delà du produit et maximiser l'impact des investissements
- Tirer le meilleur parti de la révolution digitale

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Pourquoi élargir l'innovation au-delà du produit ?
- Où sont les opportunités ? Quels bénéfices pour les différentes parties prenantes ? (patient, industriel, payeur...)
- Quel potentiel la révolution digitale offre-t-elle ?
- Au-delà du buzz, où en est-on réellement aujourd'hui ?
- Déjeuner
- Quizz
- Atelier- Cas pratique- Définition d'une stratégie de services pour une population spécifique de patients
- Concevoir et déployer sur une large échelle des solutions - Maximiser l'impact des investissements
- Capacités organisationnelles à développer pour développer des stratégies « Beyond the pill »
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Mardi 12 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Market access : défis et facteurs de succès pour l'industrie pharmaceutique **Réf : EC040**

Quelles stratégies mettre en œuvre ? Quelles évolutions ?

Objectifs de la formation :

- Analyser les enjeux et l'impact des contraintes d'accès au marché sur la stratégie et l'organisation de l'Industrie pharmaceutique
- Connaître les stratégies et les outils mis en place par les laboratoires pharmaceutiques
- Disposer d'une cartographie européenne des modèles de market access
- Appréhender l'évolution de l'accès au marché dans les prochaines années
- Intégrer les facteurs clés de succès du market access d'un nouveau médicament

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction : présentation des deux journées, tour de table
- Accès au Marché en Europe : quels grands modèles ?
- Focus sur 4 outils-clés
- Accès au marché et typologie de produits
- Déjeuner
- Focus sur les grands marchés européens
- Conclusion et clôture de la journée
- Focus sur les grands marchés européens (suite J1)
- Quelles perspectives Européennes ?
- Quiz (partie 1)
- Déjeuner
- Quiz (partie 2)
- Analyse comparative de l'accès au marché de deux produits récemment commercialisés dans les pays clés
- Application à un cas pratique : un nouveau produit à lancer (réflexion avec participants : mini ateliers)
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Mercredi 13 et Jeudi 14 décembre 2017

Prix : 1980.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Parcours de soins

Réf : EC214

Quel axe stratégique pour l'ensemble des acteurs du système de santé?

Objectifs de la formation :

- Faire le point sur les enjeux des parcours de soins
- Cerner les nouvelles missions pour les acteurs de la chaîne du soin
- Identifier le rôle et le positionnement des payeurs
- Décrypter les liens entre innovation, numérique et parcours de soins. Quelles perspectives à court terme ?

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- La médecine de parcours : un outil majeur de la transformation des systèmes de santé
- Déjeuner
- Quels outils législatifs et réglementaires pour la mise en œuvre des parcours de soins ?
- Les différents acteurs de l'innovation autour des parcours de soins
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Jeudi 1 février 2018

Prix : 1080.00 € HT

Sanitaire & Médico - Social

Transformation digitale des établissements de santé

Réf : EC221

Digitaliser le parcours patient

Objectifs de la formation :

- Identifier la place croissante du digital dans la relation avec les patients et avec les professionnels de santé
- Proposer de nouveaux services pour améliorer la qualité de la prise en charge des patients
- Tirer les leçons des déploiements numériques déjà opérationnels
- Imaginer les établissements de santé de demain

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Panorama des innovations digitales à l'hôpital
- Concevoir et mettre en place une solution digitale dans le milieu hospitalier
- Déjeuner
- Atelier de créativité : votre parcours patient idéal
- Conclusion de la formation

Session : Mardi 21 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Sanitaire & Médico - Social

Gestion, financement et perspectives des EHPAD

Réf : EC054

Quelles évolutions pour les EHPAD et formules innovantes d'accueil ?

Objectifs de la formation :

- Identifier le marché, la demande et son évolution
- Comprendre les implications de la loi d'adaptation de la société au vieillissement du 28 décembre 2015 sur le secteur
- Maîtriser le nouveau contexte économique, réglementaire et tarifaire des EHPAD après la réforme intervenue en 2016 (décrets du 21 décembre 2016)
- Analyser le fonctionnement de ces établissements et identifier leurs facteurs clés de succès

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Le contexte socio-économique, les modes de prise en charge des personnes âgées et leur évolution
- Le nouvel environnement réglementaire et tarifaire issu de la loi ASV du 28 décembre et de ses décrets d'application
- Déjeuner
- Le fonctionnement économique et analyse financière des établissements
- Le financement de projets de création ou de transformation d'établissement
- Conclusion : quelles perspectives pour le secteur des EHPAD ? Eléments de prospective

Session : Mardi 28 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Sanitaire & Médico - Social

Gestion, financement et perspectives des cliniques

Réf : EC055

Comprendre le fonctionnement des établissements et leurs critères de réussite

Objectifs de la formation :

- Connaître les dernières évolutions réglementaires et tarifaires
- Apprécier l'impact de la loi santé de 2015 sur le secteur privé
- Acquérir des outils et des repères pour apprécier le risque dans une opération de crédit ou d'investissement
- Analyser les perspectives du secteur dans le contexte d'économies sur les dépenses de santé et de concurrence accrue du secteur hospitalier public
- Bénéficier d'une vision d'actualité sur les projets récents de construction de cliniques

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Le poids du secteur privé dans l'hospitalisation française
- Tutelle et planification
- La tarification à l'activité ou T2A
- Déjeuner
- Comment réaliser une analyse financière des établissements ?
- Les risques spécifiques liés aux opérations de regroupement et reconstruction
- Synthèse et clôture du séminaire

Session : Mercredi 29 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Sanitaire & Médico - Social

Financement et perspectives des activités de SSR

Réf : EC015

Anticiper les évolutions du secteur

Objectifs de la formation :

- Connaître le contexte économique et réglementaire des cliniques SSR
- Faire le point sur les perspectives d'application de la tarification à l'activité
- Comprendre comment fonctionnent ces établissements et identifier leurs facteurs clés de succès
- Acquérir des outils et des repères pour apprécier le risque dans une opération de crédit ou d'investissement
- Disposer d'une analyse financière exclusive de 167 cliniques SSR
- Anticiper et se préparer aux évolutions du secteur

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation de la formation, recueil des attentes des participants
- Le secteur français des soins de suite et de réadaptation
- L'environnement réglementaire du secteur
- La tarification du secteur, la réforme tarifaire en cours
- Déjeuner
- L'analyse financière des établissements privés de SSR
- Les opérations de reconstruction et de regroupement
- Prospective des SSR : quelles évolutions du secteur à l'horizon 2025 ?
- Synthèse et clôture de la formation

Session : Mardi 12 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Sanitaire & Médico - Social

L'hôpital : comment décrypter les indicateurs économiques ?

Réf : EC141

Gestion, financement et perspectives de l'hôpital public

Objectifs de la formation :

- Maîtriser le contexte économique de l'hôpital public
- Identifier la composition et le circuit des financements publics
- Comprendre le fonctionnement économique de l'hôpital et ses contraintes de gestion
- Mieux appréhender les circuits de décision à l'hôpital
- Dresser un panorama des évolutions en cours en matière de tarification et leurs conséquences prévisibles

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Le secteur public hospitalier et le secteur non lucratif en France
- Rappel des principes de financement des hôpitaux
- Pause
- Les modalités d'organisation de l'hôpital depuis « la nouvelle gouvernance »
- Les principes de la tarification
- Déjeuner
- Comprendre les comptes d'un hôpital
- Cas pratique
- Pause
- Financement et tarification : quelles évolutions en cours ? Quelles conséquences ?
- Synthèse de la journée et conclusion
- Clôture de la journée de formation

Session : Mardi 13 février 2018

Prix : 1080.00 € HT

Transport - Logistique

Le TMS : un nouveau vecteur commercial pour les chargeurs **Réf : EC145**

Comment être plus performant dans la gestion et le pilotage de vos flux de transport?

Objectifs de la formation :

- Comprendre les fonctions et la place du TMS □ Transport Management System - dans les outils logiciels de l'entreprise
- Connaître le marché des éditeurs de TMS en France, en Europe, dans le monde
- Savoir définir et soutenir un projet TMS auprès de sa Direction
- Connaître les meilleures pratiques d'un déploiement réussi

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Les nouveaux enjeux du transport pour l'entreprise
- Identifier les principales solutions logicielles de la supply chain
- Modéliser les fonctionnalités du TMS et son écosystème
- Déjeuner
- Comprendre et appréhender le marché des éditeurs de TMS
- Les business models les retours sur investissement d'un projet TMS
- Apprécier et mesurer les retours sur investissement d'un projet TMS
- Comment bien mener son projet TMS
- Bilan et évaluation de la formation

Session : Jeudi 23 novembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Transport - Logistique

Le marché du transport routier de marchandises

Réf : EC167

Les paramètres de négociation entre opérateurs et donneurs d'ordre

Objectifs de la formation :

- Identifier les acteurs du transport routier de marchandises, leur statut et responsabilités
- Brosser un état réel du secteur et connaître les particularités réglementaires
- Adapter sa stratégie d'offre et d'achat de prestations de transport à court et moyen terme
- Identifier les leviers de productivité et d'efficacité dans la construction et la réalisation des plans de transport

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Faites le point sur la situation réelle des transporteurs français et de leurs concurrents européens
- Construire les plans de transport
- Déjeuner
- Les facteurs d'influence en matière tarifaire
- Les marges de négociation résiduelles en transport routier de marchandises
- Bilan et évaluation de la formation

Session : Vendredi 8 décembre 2017

Prix : 1080.00 € HT

Bulletin d'inscription

LesEchosFORMATION

***Tous les champs sont obligatoires**

▶ PERSONNE À INSCRIRE* :

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____
Société : _____
Code NAF : _____
Adresse : _____

Code postal : _____
Ville : _____
E-mail : _____
Téléphone : _____
Si vous souhaitez un rappel par SMS la veille de la formation, portable : _____

▶ DOSSIER D'INSCRIPTION SUMI PAR* :

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____
Société : _____
Adresse : _____

Code postal : _____
Ville : _____
E-mail : _____
Téléphone : _____

▶ FACTURE À ÉTABLIR À L'ORDRE DE* :

Société : _____
Siret : _____
N° de TVA intracommunautaire : _____
Contact : _____
Adresse : _____
Code postal : _____
Ville : _____
E-mail : _____
Téléphone : _____

> TITRE :

> RÉFÉRENCE :

> DATE DE FORMATION :

SERVICE CLIENTS

1, rue Eugène et Armand Peugeot - 92856 Reuil Malmaison Cédex
Tél. : 01 71 25 00 23 - Fax : 01 76 73 48 32
e-mail : lesechosformation@wolters-kluwer.fr - www.lesechos-formation.fr

INSCRIPTION RAPIDE

Pour un enregistrement plus rapide de votre inscription :

WWW.LESECHOS-FORMATION.FR

Ref :

INFORMATIONS PRISE EN CHARGE OPCA

N° de déclaration d'activité : 11921555992
Siret : 480 081 306 00023

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Le prix indiqué comprend la participation à l'ensemble de la formation et la documentation. Joindre un bon de commande si nécessaire.

Pour tout mode de règlement, précisez le titre et la date de la formation :

- Par chèque à l'ordre de WOLTERS KLUWER FRANCE
 Par virement bancaire à l'ordre de WOLTERS KLUWER FRANCE
Banque Société Générale-CIB, compte n°RIB 30003/03620/00020142228/17.
N° TVA intracommunautaire : FR55 480 081 306

Modalités d'annulation

Toute annulation devra être faite par écrit et envoyée par fax ou par e-mail. En cas d'annulation effectuée moins de 14 jours avant la date de la formation ou en cas d'absence le jour de la formation, le paiement de l'inscription restera pleinement dû et ne donnera lieu à aucun remboursement. En cas d'annulation effectuée plus de 14 jours avant la date de la formation, l'inscription vous sera remboursée, déduction faite d'un montant de 180 euros HT pour frais de dossier. Vous pouvez vous faire remplacer en nous communiquant par écrit les noms et coordonnées du remplaçant.

Votre inscription doit être obligatoirement signée et tamponnée

Je soussigné(e) accepte les conditions générales de vente

Date :
Signature :

Cochet de l'entreprise (obligatoire)