

CATALOGUE

FORMATIONS INTER-ENTREPRISES

Sommaire

Formations métiers	3
Lunch & Learn	3
Digital	4
Développement stratégique	34
Droit - Fiscalité	38
Finance - Contrôle Interne	40
Leadership - Management	46
Lobbying	50
Marketing	53
Distribution	55
Comptabilité	56
Formations sectorielles	57
Nos décryptages de Marché	57
Agroalimentaire	62
Assurance	66
Collectivité Territoriale	69
Energie	71
Industrie Pharmaceutique	72
Sanitaire & Médico - Social	80
Bulletin d'inscription	84

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 par Thomas Houy.
- Présentation du Chatbot et de l'évolution des interfaces Conversationnelles
- Comment le Chatbot transforme la relation client ?
- Questions/réponses ou speed consulting avec Yan Georget, animé par Thomas Houy
- Les sessions précédentes

Session : Mercredi 27 mars 2019

Prix : 180.00 € 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 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 : Mardi 12 mars 2019

Prix : 1020.00 € 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 :

- 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 : Jeudi 14 et Vendredi 15 mars 2019

Prix : 1980.00 € 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 :

- Introduction et tour de table
- Le digital learning, de quoi parle-t-on ?
- Cartographier son environnement d'entreprise
- Le rôle et les missions du Digital Learning Manager
- Déjeuner
- Cas pratique
- Établir ma stratégie à court et moyen terme
- Valider la stratégie d'industrialisation par l'expérimentation
- Speed consulting

Session : Vendredi 15 mars 2019

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Les impacts du RGPD sur le Marketing

Réf : EC249

Etes-vous en conformité ?

Objectifs de la formation :

- Anticiper les impacts du RGPD sur vos pratiques marketing (prospection, big data, profilage, cookies...)
- Acquérir les connaissances clés du droit européen des données (RGPD et futur règlement e-Privacy)
- Connaître les bonnes pratiques et définir un plan d'action pertinent pour la mise en conformité de vos traitements

Programme :

- Introduction et tour de table
- Les fondamentaux du RGPD
- Ce que changent le RGPD et le règlement E-privacy sur vos pratiques marketing
- Déjeuner
- Intégrer ces contraintes juridiques à vos pratiques et mettre en œuvre les nouvelles mesures de gouvernance
- Comment continuer d'innover en incluant ces contraintes ?
- Cas pratique : où en êtes-vous ?
- Clôture de la formation

Session : Vendredi 15 mars 2019

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 :

- 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 : Mercredi 20 mars 2019

Prix : 1020.00 € 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 :

- 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 : Jeudi 21 et Vendredi 22 mars 2019

Prix : 1830.00 € HT

Digital

La blockchain et le marché des cryptomonnaies

Réf : EC255

Comment ces actifs numériques et la blockchain révolutionnent-ils le secteur financier ?

Objectifs de la formation :

- S'initier au fonctionnement de la blockchain
- Apprendre à acheter des cryptomonnaies et les utiliser
- Découvrir les acteurs majeurs de l'écosystème
- Intégrer les enjeux de l'ICO, une nouvelle méthode de financement innovante

Programme :

- Petit déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Une brève histoire du Bitcoin
- Initiation à la blockchain
- Déjeuner
- Découverte des autres grandes blockchains
- Blockchain de 2ème génération : le big bang Ethereum
- Acheter des cryptomonnaies
- L'ICO, une nouvelle méthode de financement de l'économie
- Les géants du secteur
- Conseils pour approfondir et réponses aux questions

Session : Vendredi 22 mars 2019

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Big Data & IA dans la Banque-Assurance

Réf : EC248

Comment construire votre nouvelle offre bancaire ?

Objectifs de la formation :

- Comprendre les principes clés du Big data et du traitement des données massives
- Intégrer les enjeux de l'intelligence artificielle pour le secteur financier
- Assimiler le fonctionnement des algorithmes prédictifs et de recommandation
- Analyser les compétences nécessaires pour contribuer aux projets Big data
- Décrypter l'écosystème et les clés du succès d'une startup fintech

Programme :

- Introduction et tour de table
- Le Big Data : de quoi parle-t-on ?
- Intégrer les fondamentaux de l'Open Banking Data
- Quelles sont les méthodes de traitement des données ?
- Le principe de la Data Visualisation et les Algorithmes de traitement
- Conclusion et synthèse des acquis
- Petit déjeuner d'accueil
- Rappel des acquis de la 1ère journée
- L'expérience client dans la banque, finance, assurance
- Brainstorming : Créons ensemble la banque du futur
- La montée en puissance de L'intelligence artificielle
- Les objets connectés, l'internet des objets et GAFAs
- Conclusion et Synthèses des acquis et idées de projets

Session : Lundi 25 et Mardi 26 mars 2019

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, aujourd'hui et demain
- Benchmarker les outils et méthodes incontournables du Big Data
- Initier la réflexion autour de la valorisation de vos propres données

Programme :

- 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)
- Equipe et modèles de gouvernance
- Data Mining : exploration et analyse des données
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Mardi 26 mars 2019

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
- 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 : Mardi 26 et Mercredi 27 mars 2019

Prix : 1830.00 € HT

Digital

Collectivités et RGPD

Réf : EC254

Les enjeux liés à la protection des données personnelles pour les collectivités

Objectifs de la formation :

- Les enjeux liés à la protection des données personnelles
- Le règlement européen du 27 avril 2016
- Le rôle du DPD ou DPO

Programme :

- Petit-déjeuner
- Introduction et tour de table
- Le cadre juridique français et européen de la protection des données applicable aux collectivités locales
- Les principes clés de protection des données à caractère personnel
- Le registre des traitements mis en oeuvre par les collectivités en tant que responsables de traitements
- Les droits des personnes concernées par le traitement de données à caractère personnel
- Déjeuner
- Les obligations de la collectivité en tant que responsable de traitement
- Exercice de la fonction de DPD et démarche de conformité
- Possible mutualisation du DPD

Session : Mardi 26 mars 2019

Prix : 880.00 € HT

Digital

Santé & Marketing Digital

Réf : EC016

Quelles stratégies gagnantes 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
- Connaitre 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 :

- Disruption digitale : quelles opportunités pour l'industrie pharma ?
- Quelles synergies déployer pour les professionnels de santé et les patients ?
- Quel avenir, quelles frontières pour la santé digitale?
- Déjeuner
- Comment créer et promouvoir l'offre digitale d'un laboratoire ?
- Quelles contraintes réglementaires prendre en compte lors de la mise en place de votre stratégie de marketing digital ?
- Serious Game Collaboratif : marketing opérationnel digital
- Conclusion / échanges-débat
- Petit déjeuner
- L'hôpital transformé par le digital
- Les équipes terrain des labos au coeur de la transformation digitale
- Stratégie éditoriale et médias sociaux
- Déjeuner
- Innovation collaborative et transformation digitale
- L'industrie pharmaceutique fait-elle sa transformation numérique ?
- Santé numérique : quelles stratégies digitales pour l'industrie pharmaceutique ?
- Clôture de la formation

Session : Mercredi 27 et Jeudi 28 mars 2019

Prix : 1980.00 € HT

Digital

Transformation digitale du secteur de l'énergie

Réf : EC173

Quel 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 :

- Introduction et tour de table
- Le contexte du marché de l'énergie
- Les changements provoqués par le digital
- Le digital pour faire quoi dans l'énergie ?
- Déjeuner
- Les manières de tirer avantage du digital
- Les forces en présence et les nouvelles propositions
- Perspectives et débats
- Clôture de la formation

Session : Jeudi 4 avril 2019

Prix : 1080.00 € 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 :

- 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 4 et Vendredi 5 avril 2019

Prix : 1980.00 € 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 :

- 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 : Mercredi 10 avril 2019

Prix : 1080.00 € 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 :

- 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 : Jeudi 11 avril 2019

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Industrie 4.0: robotisation, big data...

Réf : EC247

Quels enjeux pour les entreprises industrielles?

Objectifs de la formation :

- Appréhender la spécificité de l'Industrie 4.0
- Identifier les enjeux du 4.0 pour les modèles d'affaires, les schémas industriels et les organisations d'entreprise
- Connaître les stratégies et les outils mis en place par les entreprises 4.0
- Se donner les moyens d'anticiper les impacts de l'Industrie 4.0

Programme :

- Introduction et tour de table
- Une révolution industrielle 4.0
- Une grille de lecture pour appréhender l'Industrie 4.0
- Industrie 4.0 : Repenser l'espace de production
- Quel impact de l'industrie 4.0 sur les modèles d'affaires ?
- Déjeuner
- Comment appréhender l'impact sur les chaînes de valeur ?
- L'impact de l'Industrie 4.0 sur l'organisation, le travail, les compétences, les modes d'apprentissage
- Réussir sa transformation Industrie 4.0
- Feedback sur la journée de formation
- Conclusion et clôture de la journée de formation

Session : Jeudi 11 avril 2019

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 :

- 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 25 avril 2019

Prix : 1020.00 € 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 :

- 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 : Jeudi 25 et Vendredi 26 avril 2019

Prix : 1830.00 € 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 :

- 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 : Vendredi 26 avril 2019

Prix : 1020.00 € HT

Digital

Les 12 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 :

- Introduction de la formation et tour de table
- 3 grandes ruptures contemporaines
- Pause
- Des technologies nouvelles avec des cas d'usage infinis
- Déjeuner
- Des technologies nouvelles avec des cas d'usage infinis (2)
- Pause
- Comment s'y préparer ?
- Bilan et évaluation de la formation

Session : Mardi 14 mai 2019

Prix : 1020.00 € 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 :

- 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 : Mercredi 15 mai 2019

Prix : 1080.00 € HT

Digital

La transformation digitale de la DRH

Réf : EC162

Le digital, levier de performance de la fonction Ressources Humaines

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 :

- 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 : Vendredi 17 mai 2019

Prix : 1020.00 € 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 22 mai 2019

Prix : 1020.00 € HT

Digital

La digitalisation des assurances

Réf : EC047

Quel est le degré de maturité des acteurs ?

Objectifs de la formation :

- Faire un bilan sur l'avancée de votre transformation digitale
- Lire le jeu concurrentiel entre Gafam, Start up et Compagnies traditionnelles
- Anticiper les impacts sur l'organisation des compagnies
- Identifier les nouvelles opportunités sur le marché de l'assurance

Programme :

- Le bilan : où en sont les assurances ?
- Quels sont les axes d'amélioration ?
- Déjeuner
- Comment mettre en place dans l'assurance les opportunités offertes par le digital?
- Conclusion - débat

Session : Vendredi 7 juin 2019

Prix : 1080.00 € HT

Digital

Conduire la transformation digitale de son organisation avec ses équipes **Réf : EC245**

Outils et méthodologies collaboratives pour engager et accélérer la transformation 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 :

- 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
- 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 : Jeudi 13 et Vendredi 14 juin 2019

Prix : 1830.00 € HT

Digital

Recruter à l'ère du digital

Réf : EC089

les nouveaux usages et outils RH

Objectifs de la formation :

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

Programme :

- 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 14 juin 2019

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 :

- Introduction et tour de table
- Un phénomène : l'uberisation
- Les nouveaux business models
- Déjeuner
- Développer son innovation digitale
- Cas pratique
- ATELIER DE SPEED CONSULTING

Session : Vendredi 14 juin 2019

Prix : 1020.00 € 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 :

- 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 : Mercredi 26 juin 2019

Prix : 1020.00 € 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 :

- 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 : Mercredi 27 et Jeudi 28 novembre 2019

Prix : 1830.00 € HT

Développement stratégique

Le dirigeant dans un monde disruptif

Réf : EC220

6 jours pour casser les codes et changer de perspectives

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 :

- Jour 1 & 2 Leader Connecté et Visionnaire
- Jour 3 & 4 : Leader de la Complexité et Leader Agile et Disruptif
- Jour 5 & 6 : Leader de la Confiance et Leader Inspirant

Session : du Vendredi 25 janvier 2019 au Vendredi 12 avril 2019

Prix : 9860.00 € HT

Développement stratégique

Maîtriser le droit chinois pour s'implanter ou se développer en Chine **Réf : EC032**

Risques juridiques et bonnes pratiques

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les spécificités du droit chinois des contrats et des investissements étrangers
- Négocier des contrats soumis au droit chinois
- Couvrir les risques juridiques des principaux contrats utilisés par les entreprises étrangères
- Faire des affaires et/ou s'implanter en République Populaire de Chine en sécurisant ses investissements

Programme :

- Introduction et tour de table
- Présentation générale du droit chinois
- Le droit des investissements étrangers
- Déjeuner
- Implantation en République Populaire de Chine
- Présentation de réglementations spéciales intéressant les investisseurs étrangers

Session : Mercredi 27 mars 2019

Prix : 1080.00 € HT

Développement stratégique

Design Thinking et management

Réf : EC260

Comment construire une culture de l'innovation avec ses équipes ?

Objectifs de la formation :

- Découvrir le Design Thinking
- Pratiquer une méthode opérationnelle en mode workshop
- Construire des innovations de produits et services centrées sur l'humain

Programme :

- Petit déjeuner d'accueil
- Découvrir et comprendre le Design Thinking
- Pratique du Design Thinking - étape 1 : empathie et définition du Design Workshop
- Déjeuner
- Pratique du Design Thinking - étape 2 : brainstorming et prototypage du Design Workshop
- Pratique du Design Thinking - étape 3 : Test & Learn du Design Workshop
- Synthèse de la journée de formation et conclusion

Session : Jeudi 11 avril 2019

Prix : 1080.00 € HT

Développement stratégique

Prospective Opérationnelle

Réf : EC186

Anticiper les transformations sur votre marché

Objectifs de la formation :

- Acquérir une vision globale (Big Picture) des transformations en cours, distinguant le conjoncturel du structurel
- Passer d'une approche segmentée à une approche systémique, plus propice au changement (cf. les analyses du World Economic Forum)
- Maîtriser une méthode générique de prospective, immédiatement applicable

Programme :

- Petit déjeuner d'accueil
- Introduction
- La prospective : un outil pour piloter l'entreprise dans un monde VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity)
- Ateliers Futures Wheel (exercices collectifs)
- Déjeuner
- Introduction à la prospective
- Ateliers Cahier des Charges (mise en situation)
- Clôture de la 1ère journée de formation
- Clôture de la formation
- Petit déjeuner d'accueil
- Rappel des acquis de la veille
- Appliquer la méta-méthode de la prospective
- Déjeuner
- Ateliers d'application de la méta-méthode
- Validation de la méthode de prospective
- Finalisation de la carte cognitive

Session : Jeudi 13 et Vendredi 14 juin 2019

Prix : 1050.00 € HT

Droit - Fiscalité

Droit indien

Réf : EC253

Spécificités des contrats, risques juridiques

Objectifs de la formation :

- Clarifier les principes généraux du droit des contrats en Inde et de certains aspects réglementaires
- Couvrir les principaux risques juridiques des contrats
- Comprendre le système judiciaire indien
- Plus généralement, mieux comprendre le contexte et les relations d'affaires en Inde

Programme :

- Petit déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Focus contrats : éléments de validité et de publicité des contrats en droit indien
- Focus contrats : principes généraux du droit de la responsabilité
- Déjeuner
- Focus réglementation (IDE)
- Focus réglementation (droit du travail et droit fiscal)
- Synthèse de la journée de formation et conclusion

Session : Mardi 26 mars 2019

Prix : 1080.00 € HT

Droit - Fiscalité

Le Printemps des Legal et des Compliance Tech

Réf : EC261

Quel degré d'intégration dans le quotidien des professions juridiques ?

Objectifs de la formation :

- Le marché français des Legal Tech : quelles sont les tendances fortes de l'année ?
- Comment s'insèrent ces nouveaux outils dans le quotidien des professions juridiques ?
- La compliance Tech: vecteur de réussite pour ce jeune marché ?

Programme :

- Introduction et tendances fortes via le baromètre Wolters Kluwer et Madyness
- Le marché français des Legal Tech
- Le point sur l'interopérabilité des services proposés par ces nouveaux acteurs
- Déjeuner
- La compliance et ses objectifs
- La compliance, moteur de l'innovation
- Les plateformes au service de lancement d'alerte / d'éthique des affaires
- Les outils au service de la protection des données
- Conclusion

Session : Mercredi 10 avril 2019

Prix : 950.00 € HT

Finance - Contrôle Interne

Comprendre l'évaluation d'une entreprise

Réf : EC046

Deux jours pour s'approprier la démarche et la logique d'évaluation d'une entreprise, pour une cession ou acquisition

Objectifs de la formation :

- S'approprier la logique du processus d'évaluation
- Maîtriser les fondements des méthodes multicritères (relatives, intrinsèques et patrimoniales)
- Etre capable de réaliser une évaluation adaptée au contexte (cession ou acquisition, nature des activités, taille de l'entreprise...)
- Déceler les vraies difficultés de l'évaluation et les pièges à éviter
- Apprécier le prix de transaction et les modalités associées (financement, paiement, garanties...)

Programme :

- Introduction : contexte et panorama
- Les fondamentaux : principe et applications de l'évaluation multicritères
- Déjeuner
- Cas de synthèse
- Conclusion de la journée
- Petit-déjeuner
- Les points plus complexes de l'évaluation
- Déjeuner
- Mise en œuvre de l'évaluation dans le cadre d'une transaction de fusion-acquisition
- Conclusion : « du tableur à l'Equity Story, découvrir et comprendre l'entreprise en l'évaluant »

Session : Mercredi 13 et Jeudi 14 mars 2019

Prix : 1980.00 € 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 :

- 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 26 mars 2019

Prix : 1080.00 € HT

Finance - Contrôle Interne

Fusions-acquisitions: mise en oeuvre et négociation

Réf : EC208

Quelle est la logique stratégique, financière et juridique du M&A (Mergers & Acquisitions) ?

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 :

- 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
- Vision de l'acquéreur et du cédant
- 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 11 et Vendredi 12 avril 2019

Prix : 1980.00 € HT

Finance - Contrôle Interne

Le contrôle interne dans l'assurance

Réf : EC193

Comment répondre à la pression réglementaire par une gouvernance des risques ?

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
- Mettre en place une gouvernance des risques et assurer le reporting des activités de contrôle interne

Programme :

- 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 : Mardi 21 mai 2019

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 :

- 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 : Jeudi 23 mai 2019

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 :

- 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 : Mardi 11 et Mercredi 12 juin 2019

Prix : 1980.00 € HT

Leadership - Management

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

Renforcez votre impact dans toutes vos interventions à enjeu

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 :

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

Session : Lundi 8 et Mardi 9 avril 2019

Prix : 1980.00 € HT

Leadership - Management

Le leader authentique

Réf : EC257

Renforcer posture, légitimité et confiance

Objectifs de la formation :

- Diagnostiquer et renforcer son style de leadership par une meilleure connaissance de soi
- Asseoir sa légitimité et sa crédibilité : être un leader authentique et serein
- Renforcer sa posture managériale : attitude, discours, émotions
- Mobiliser son énergie au service de ses objectifs
- Donner du sens à ses objectifs et les faire partager

Programme :

- Petit déjeuner d'accueil
- Mieux se connaître avec le M.B.T.I
- Déjeuner
- Donner du sens à ses objectifs
- Conclusion
- Renforcer sa posture managériale
- Déjeuner
- Mobiliser son énergie au service de la stratégie
- Conclusion

Session : Jeudi 16 et Vendredi 17 mai 2019

Prix : 1420.00 € HT

Leadership - Management

Le charisme des silencieux

Réf : EC259

Comment révéler les talents introvertis ?

Objectifs de la formation :

- Dépasser les préjugés à l'encontre des introverti(e)s
- Impulser la dynamique d'équipe en intégrant le paramètre introversion des collaborateurs
- Développer le leadership des introverti(e)s

Programme :

- Petit déjeuner d'accueil
- Introduction
- Limites apparentes du profil introverti
- Déjeuner
- Atouts de l'introversion dans un monde de data, de coopération, de création
- Comment créer un contexte favorable dans l'entreprise pour le développement du talent « introversion » ?
- Synthèse de la journée de formation et conclusion

Session : Jeudi 20 juin 2019

Prix : 1080.00 € HT

Leadership - Management

Le leader communiquant

Réf : EC258

Comment convaincre sans imposer ?

Objectifs de la formation :

- Comprendre les mécanismes du Leadership inspirant dans sa fonction
- Gagner en efficacité dans sa communication
- Adapter son discours à ses interlocuteurs et répondre aux objections
- Développer sa capacité de persuasion face à ses clients internes comme externes
- Savoir dénouer les situations difficiles en préservant la relation

Programme :

- Petit déjeuner d'accueil
- Passer d'une posture de chef à celle d'influenceur
- Devenir un leader inspirant : donner du sens
- Déjeuner
- Le Pitch : comment défendre un sujet avec l'objectif de convaincre ?
- Les clés d'une présentation orale réussie
- Les méthodes et outils pour convaincre : préparez autant la forme que le fond
- Savoir réagir en situation tendue
- Synthèse de la journée de formation et conclusion

Session : Vendredi 5 juillet 2019

Prix : 1080.00 € HT

Lobbying

Lobbying dans le secteur de la santé

Réf : EC088

Entre innovation, crise de confiance et contrainte budgétaire

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 :

- Tour de table
- Les affaires publiques aujourd'hui
- Les affaires publiques dans le secteur de la santé : quelles particularités ?
- Grand témoin : la santé dans une campagne politique
- Déjeuner
- L'environnement institutionnel de la santé
- Atelier pratique : identifier les parlementaires pertinents sur un sujet
- Établir une cartographie d'acteurs
- Conclusion de la journée
- Grand témoin : journaliste santé et sphère publique
- Etude de cas : Le rôle des associations de patients
- Communication et lobbying : enjeux et règles d'or
- Déjeuner
- Grand témoin
- Préparer et mener un entretien avec un décideur public
- Conclusion

Session : Lundi 18 et Mardi 19 mars 2019

Prix : 1980.00 € HT

Lobbying

Lobbying territorial

Réf : EC250

Développer et entretenir la relation avec les élus locaux

Objectifs de la formation :

- Décoder le fonctionnement des systèmes politiques et administratifs locaux
- Comprendre l'enchevêtrement des compétences pour identifier les domaines d'intervention de chaque collectivité (ciblage)
- Cartographier les acteurs territoriaux pour adresser le bon niveau décisionnel
- Construire une approche relationnelle des élus locaux et des fonctionnaires territoriaux pour développer la communication d'influence.

Programme :

- I Portraits des élus locaux
- II Des rétributions inégales
-
- I Complexité des territoires
- II Le jeu des acteurs locaux
- Conclusion et clôture de la première journée
- I Le développement d'une contrainte et/ou d'une opportunité en matière de lobbying
- II Le choix de la stratégie : initier la communication d'influence
- Déjeuner
- I Les règles écrites et orales de la communication du lobbyiste
- II Les règles numériques de la communication du lobbyiste

Session : Mardi 23 et Mercredi 24 avril 2019

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 :

- 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
- Préparer et déployer un programme opérationnel
- Déjeuner
- Comment s'adresser à un décideur public ?
- Clôture de la formation

Session : Jeudi 6 et Vendredi 7 juin 2019

Prix : 1980.00 € 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 :

- 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 12 et Mercredi 13 mars 2019

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 :

- 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 : Mardi 26 et Mercredi 27 mars 2019

Prix : 1790.00 € HT

Distribution

Les nouvelles stratégies MDD : de hier à demain !

Réf : EC090

les outils stratégiques et opérationnels pour se projeter sur ces marchés

Objectifs de la formation :

- Explorer les outils de prospective et développement possible de la MDD
- Commercer avec profit en intégrant les nouvelles stratégies MDD
- Améliorer la gestion de l'offre Fournisseurs, MDD ou Grande Marque, en optimisant le rapport coût / efficacité marketing

Programme :

- Introduction et tour de table
- Comprendre l'épopée des « clients » de MDD
- Pause
- Anticiper les mutations de la consommation MDD à l'horizon 2020
- Des outils tournés vers l'avenir
- Déjeuner
- Analyser les forces et faiblesses des concepts de MDD
- Prix : comment orienter les décisions de fixation du prix de vos MDD
- Pause
- JEU DE RÔLE : Argumenter le positionnement prix d'une offre de MDD
- Fin de la première journée
- Quelles sont les bonnes pratiques de la création de valeur
- Comment développer pour vos MDD les vecteurs de croissance propres aux Grandes Marques
- Intégrer ou non les notions de Category Management à la gestion de vos MDD
- Déjeuner
- Rappel méthodologique : préparer et gérer un dossier de MDD
- Elaboration du partenariat industriel-distributeur et négociations spécifiques
- Pause
- Résister en choisissant la Marque de fabricant ?
- Débat final et Conclusion de la formation

Session : Mardi 4 et Mercredi 5 juin 2019

Prix : 1980.00 € HT

Comptabilité

Index de l'égalité Femmes / Hommes

Réf : 63372

Quelle méthodologie utiliser pour s'y conformer ?

Objectifs de la formation :

- S'approprier l'objet de la loi et les nouvelles règles issues du Décret n° 2019-15 du 8 janvier 2019
- Expliquer les mécanismes complexes de calcul de l'index
- Calculer le résultat de chaque indicateur
- Publier le résultat final dans les délais impartis
- Enclencher les mesures correctives avant la sanction financière

Programme :

- Les grands principes, périmètre et objectifs de la loi
- La préparation du calcul de l'Index
- Le détail des calculs de chaque indicateur
- Le cas particulier des indicateurs non calculables
- La prise en compte des mesures correctives
- L'obligation de publier les résultats
- Le plan d'actions en cas de résultats insuffisants
- La procédure de sanction financière en cas de défaillance
- Foire aux questions et ressources diverses

Session : Vendredi 29 mars 2019

Prix : 900.00 € 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 du luxe

Réf : EC038

Nouveaux paradigmes, nouveaux enjeux & nouveaux business models

Objectifs de la formation :

- Disposer de toutes les clés de lecture et de compréhension du marché
- Benchmarker les performances des acteurs
- Comprendre les nouvelles problématiques auxquelles font face les maisons
- Comparer les stratégies et les modèles de développement, analyser les ruptures
- Anticiper l'évolution du marché à moyen terme

Programme :

- La dynamique du marché mondial du luxe
- Forces en présence et performances des acteurs
- Les scénarios d'évolution envisageables
- Déjeuner
- Les stratégies d'offre sont repensées
- L'inflexion des stratégies retail
- Focus sur le digital
- Table ronde, questions, débats et retours d'expérience

Session : Jeudi 14 mars 2019

Prix : 1080.00 € HT

Nos décryptages de Marché

Les marchés européens de l'électricité et du gaz naturel **Réf : EC050**

Comment adapter ses orientations stratégiques à la dynamique des marchés ?

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 :

- 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 : Mercredi 20 et Jeudi 21 mars 2019

Prix : 1980.00 € 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
- 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 : Jeudi 4 et Vendredi 5 avril 2019

Prix : 1980.00 € HT

Nos décryptages de Marché

Le marché du bio

Réf : EC203

Alimentation, santé, beauté-hygiène : comment se démarquer et conquérir une clientèle exigeante ?

Objectifs de la formation :

- Une vision dynamique du secteur bio international et français avec ses grands chiffres clés
- Les évolutions et mutations en cours (marques, enseignes, consom'acteurs)
- E-commerce bio : où en est-on ?
- L'impact des nouvelles générations Millenials et Gen Z : comment les séduire, avec quelle offre ?

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil - Présentation et tour de table
- Particularités du bio, chiffres clés du marché
- Les marques
- LA DISTRIBUTION
- Déjeuner
- LE CONSOM'ACTEUR : SES ATTENTES, SES ÉVOLUTIONS
- LES NOUVEAUX PRODUITS « GEN Y » QUI ANNONCENT 2020
- Les nouvelles évolutions du magasin bio : retour du vendeur
- OU VA LA BIO, SYNTHÈSE ET CLÔTURE DE LA FORMATION

Session : Jeudi 4 avril 2019

Prix : 1080.00 € HT

Nos décryptages de Marché

Le marché français de l'électricité

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
- Apprécier l'évolution des prix de gros et de détail
- Analyser les stratégies et le positionnement des nombreux acteurs
- Anticiper la reconfiguration du marché avec l'arrivée de nombreux nouveaux entrants et l'émergence de facteurs de disruption

Programme :

- 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 acteurs du marché de l'électricité
- Les perspectives de reconfiguration du marché

Session : Jeudi 6 juin 2019

Prix : 1080.00 € HT

Agroalimentaire

Le marché des matières premières agricoles

Réf : EC226

Comment prendre en compte les facteurs de fluctuation des prix pour sécuriser sa stratégie d'investissement ?

Objectifs de la formation :

- Analyser les principaux facteurs d'influence des marchés des matières premières agricoles : céréales, maïs, lait, oléagineux, viande, sucre
- Comprendre l'organisation de la filière agricole en France
- Cerner les mécanismes et les enjeux liés à la notion de « risque de prix »
- Faire le point sur les outils pour gérer le risque de prix
- Identifier les nouveaux défis de l'agriculture et de la Politique Agricole Commune

Programme :

- Marché des matières premières agricoles : quels sont les facteurs d'influence des prix ?
- Volatilité structurelle sur les marchés agricoles : quelles en sont les causes ?
- La notion de risque de prix et de marge
- Déjeuner
- Analyse des différents types de contrats physiques
- Où rechercher l'information ?
- Quelle compétitivité de la filière agricole en France ?
- Les défis de l'agriculture
- Clôture de la journée de formation

Session : Jeudi 14 mars 2019

Prix : 1080.00 € HT

Agroalimentaire

Le marché de la Restauration Hors Foyer (RHF)

Réf : EC198

Comment anticiper la transformation des usages et attentes des clients ?

Objectifs de la formation :

- Faire le point sur les chiffres clés du secteur français de la RHF ou RHD et les différents segments de consommation
- Décrypter comment la révolution digitale impacte les usages et les différents acteurs de la chaîne de valeur
- Cerner les moyens à mettre en œuvre pour adapter l'offre aux évolutions des modes de consommation et des usages
- Identifier toutes les mutations liées au numérique et aux nouvelles technologies
- Dégager des pistes de réflexion pour créer de l'innovation et s'inspirer de démarches efficaces d'acteurs de la restauration

Programme :

- Présentation de la journée et tour de table
- Analyse des chiffres clés du secteur français
- 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 : quels impacts et opportunités de business pour les restaurateurs et pour l'industrie agroalimentaire ?
- Comment réagir, s'adapter et tirer parti de la révolution numérique en cours ?
- Synthèse et clôture de la formation

Session : Mardi 19 mars 2019

Prix : 1080.00 € 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 :

- 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 mai 2019

Prix : 1080.00 € HT

Agroalimentaire

Coopératives agricoles françaises

Réf : EC078

Spécificités stratégiques et financières

Objectifs de la formation :

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

Programme :

- Les fondamentaux économiques de la Coopération Agricole
- 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 coopératifs

Session : Mercredi 22 mai 2019

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 :

- 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 4 avril 2019

Prix : 1980.00 € HT

Assurance

Données de santé & Big Data

Réf : EC234

Pourquoi et comment le Big Data va révolutionner le secteur de la santé ?

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 effectivement 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 9 avril 2019

Prix : 1080.00 € HT

Assurance

RGPD dans le secteur 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 :

- 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 : Mercredi 22 mai 2019

Prix : 1080.00 € HT

Collectivité Territoriale

Financement des Partenariats Public-Privé PPP

Réf : EC252

Financement de projet et marchés de partenariat

Objectifs de la formation :

- Approche des différentes techniques de financement des PPP
- Maîtrise des principes du financement de projet
- Maîtrise des contraintes juridiques de la procédure de passation d'un marché de partenariat

Programme :

- Introduction et tour de table
- Le PPP : un outil de la commande publique
- Le financement des PPP
- Déjeuner
- Dialogue compétitif et structuration de l'offre financière
- Conclusion du marché de partenariat et bouclage des engagements financiers

Session : Mardi 19 mars 2019

Prix : 880.00 € HT

Collectivité Territoriale

Renforcer son attractivité territoriale auprès des start-ups

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
- Adapter les modes de promotion, de prospection et de dialogue aux attentes des start-ups et de leurs dirigeants

Programme :

- Petit déjeuner d'accueil
- Table ronde des retours d'expérience
- Start-up, Jeune Pousse et startuper : de quoi parle-t-on ? Quels enjeux ?
- Vis ma vie de start-upper
- Atelier « De l'autre côté du miroir »
- Déjeuner
- 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
- Synthèse de la journée de formation et conclusion

Session : Vendredi 21 juin 2019

Prix : 1080.00 € HT

Energie

Le marché du stockage de l'énergie

Réf : EC235

quel rôle clé dans la transition énergétique ?

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 :

- 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 mai 2019

Prix : 1080.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Parcours de soins coordonnés

Réf : EC214

Comment faciliter la prise en charge du patient en créant des synergies entre les différents acteurs de la 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 :

- 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 : Vendredi 15 mars 2019

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 :

- 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 : Jeudi 21 mars 2019

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 :

- Développer des solutions au-delà du produit pour maximiser les résultats de santé
- Acquérir les bons réflexes pour réussir le déploiement de services pertinents et maximiser l'impact des investissements
- Tirer le meilleur parti de la révolution digitale

Programme :

- 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 26 mars 2019

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 :

- 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 ?
- Déficits 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 28 mars 2019

Prix : 1080.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

KOLs et board d'experts

Réf : EC178

Comment transformer sa relation 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
- 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 ?
- Pause
- Analyse de situations réelles
- Comment imaginer des boards innovants ?
- Clôture de la journée de formation

Session : Vendredi 29 mars 2019

Prix : 1080.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Market access en France et en Europe

Réf : EC040

Quelles stratégies mettre en œuvre ? Quelles évolutions ?

Objectifs de la formation :

- Analyser les enjeux et l'impact de l'accès au marché sur les stratégies 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 :

- 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 ?
- Déjeuner
- Quiz
- 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 : Jeudi 4 et Vendredi 5 avril 2019

Prix : 1980.00 € 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 :

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

Programme :

- Accélérer la dynamique d'excellence au sein des équipes de MSLs
- Atelier
- Quelles missions et responsabilités pour les MSLs[]?
- Quels sont les leviers de l'excellence opérationnelle[]?
- Déjeuner
- Quizz
- Comment piloter l'activité des MSLs pour encourager la performance[]?
- Atelier : Comment faire évoluer le système de mesure de la performance[]?
- Conclusion et clôture de la formation

Session : Mardi 9 avril 2019

Prix : 1080.00 € HT

Industrie Pharmaceutique

Blockchain & industrie pharmaceutique

Réf : EC230

Désintermédiation, registre patients, données génétiques, supply chain : quelles applications pour le secteur de la santé ?

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 :

- Introduction à la blockchain
- A quoi sert la blockchain ? Et à quoi elle ne sert pas ?
- Etude du marché : les différents acteurs de la blockchain en santé
- Obstacles et limites de la blockchain en santé
- Les liens blockchain - IOT, blockchain - Big Data
- Comment bâtir un projet blockchain dans le secteur de la santé ?
- Déjeuner
- Ateliers de design thinking pour bâtir un projet blockchain par équipes
- Conclusion

Session : Mardi 4 juin 2019

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 :

- 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
- La restructuration du secteur et la stratégie des opérateurs
- Conclusion : quelles perspectives pour le secteur des EHPAD ? Eléments de prospective

Session : Mercredi 3 avril 2019

Prix : 1080.00 € HT

Sanitaire & Médico - Social

Gestion, financement et perspectives des établissements du secteur du handicap

Réf : EC256

Comprendre les réformes

Objectifs de la formation :

- Connaître les différentes structures du secteur du handicap et leur mode de financement
- Faire le point sur les réformes en cours : nouvelles nomenclature des publics accueillis et des établissements, réforme des autorisations, réforme de la tarification, nouveau cadre comptable et budgétaire
- Appréhender les relations entre les établissements et les autorités de tarification et de contrôle
- Faire le point sur les perspectives de création de structures à court et moyen terme
- Disposer de ratios et points de repère économiques et financiers sur les établissements du secteur

Programme :

- Petit-déjeuner d'accueil
- Le secteur du handicap, acteurs et perspectives
- Le lien entre gestionnaires et autorités de tarification et de contrôle, le CPOM
- Déjeuner
- Les principes de tarification et leur évolution
- Le cadre comptable et budgétaire des ESMS du secteur du handicap et son évolution, l'arrêté du 27 décembre 2016
- Eléments de tarification, ratios de gestion et de fonctionnement des principaux ESMS du secteur du handicap
- Synthèse de la journée et conclusion

Session : Jeudi 4 avril 2019

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 :

- 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 : Mercredi 22 mai 2019

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, les perspectives ouvertes par le plan « Ma santé 2022 »
- 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 et l'évolution de la conception de ces établissements

Programme :

- 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 opérations de regroupement et reconstruction, intervention de Vincent Taupenot
- Synthèse et clôture de la formation

Session : Jeudi 23 mai 2019

Prix : 1080.00 € HT

Bulletin d'inscription

Les EchosFORMATION

***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 de votre 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)