

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

CONTEXTE D'APPRENTISSAGE :

- » Formation axée sur la pratique
- » Coaching privé avec un expert
- » Journal de bord
- » Élaboration d'un carnet de contacts
- » Réseautage avec le milieu d'affaires
- » Mises en situation
- » Élaboration d'un plan personnel de développement de compétences

PROGRAMME ADMISSIBLE À LA LOI DU 1 %

Le programme de formation offert est admissible à la loi du 1 % en formation. Dans le formulaire complété par le service des ressources humaines, il suffit de cocher les cases prévues à cet effet.

PARTENAIRES :



POUR PLUS D'INFORMATION ET POUR VOUS INSCRIRE :



671, boul. Frontenac Ouest
Thetford Mines (Québec) G6G 1N1
Tél. : 418 338-8591, poste 292
www.cegepthetford.ca

Conception: www.latenightstudio.net : 418 335-6803



RELÈVE-PME

FORMATION POUR LES REPRENEURS D'ENTREPRISE

Former nos leaders, trouver nos repreneurs!

UN CONCEPT UNIQUE AU QUÉBEC :

Le programme Relève-PME du Centre de formation en leadership pratique (CFLP) est le seul qui s'adresse spécifiquement au REPRENEUR et qui vise à développer prioritairement ses compétences de LEADERSHIP et de SAVOIR-ÊTRE. Il a été développé en étroite collaboration avec Chaudière-Appalaches Économique en respectant ces principes de bases :

- » Il représente une solution pour les entrepreneurs à la recherche d'un repreneur.
- » Il s'adresse aux gens issus de la PME, principalement celle de 50 employés et moins.
- » Il doit permettre aux participants d'acquérir des compétences universelles et transférables qui leur serviront au sein de leur entreprise, même s'ils décident de ne pas reprendre l'entreprise.
- » Il est axé sur la pratique.

CLIENTÈLE VISÉE ET OBJECTIFS :

La formation s'adresse aux repreneurs potentiels qui ont été identifiés comme tel ainsi qu'à toute autre personne qui a un projet de reprise d'entreprise :

Pour le REPRENEUR, la formation permet :

- » De développer ses compétences de leadership;
- » De s'assurer que le métier d'entrepreneur correspond à sa personnalité et à ses aspirations professionnelles;
- » De se pencher sur le développement stratégique et le potentiel de croissance de son entreprise;
- » De connaître les ressources entourant la transaction (financement, fiscalité, questions légales...).

Pour le CÉDANT, la formation permet :

- » De confirmer les compétences du ou des repreneur(s) identifié(s);
- » D'augmenter les chances du succès du transfert;
- » De sécuriser son investissement lorsqu'il participe au financement de la vente;
- » D'être impliqué, ponctuellement, dans le processus de formation.

MODULE 1 - Durée : 3 jours

LA RÉALITÉ DE LA RELÈVE ET DE L'ENTREPRENEURIAT

PRENDRE CONSCIENCE DE LA RÉALITÉ DE LA VIE D'ENTREPRENEUR : UNE CONDITION ESSENTIELLE POUR RÉUSSIR SON TRANSFERT

Repeneur : un choix de vie et portrait de la situation du transfert d'entreprise (1 jour)

Prise de conscience du repeneur sur les différentes répercussions qu'aura l'acquisition d'une entreprise sur sa vie et passer en revue chacune des grandes étapes du transfert ainsi que les intervenants impliqués.

* Une partie des activités se déroulera en compagnie du cédant.

Duo cédant/repeneur : Comment communiquer (1 jour)

Cerner les plus grands défis de chacun dans ce projet. Comprendre que communiquer ça prend une réflexion et surtout de l'écoute. Faire une version 1 de la vision commune. Identifier les plus grands défis en lien avec cette vision.

Se voir et agir comme leader? (1 jour)

Être en mesure d'appliquer les principes de leadership et différencier les notions de gestionnaire et de leader.

Sébastien Acteau

Participant de la cohorte 2013
Directeur qualité et directeur informatique,
Bercomac

« Le programme est parfaitement adapté à la réalité des entreprises d'aujourd'hui ainsi qu'aux défis que nous aurons à relever en tant que gestionnaires de demain. La matière et les intervenants sont plus qu'intéressants et l'ensemble du contenu est adressé avec assez de flexibilité pour permettre à tous les participants d'en tirer profit. »

UN PROGRAMME NOVATEUR QUI RÉPOND À UNE PROBLÉMATIQUE RÉGIONALE

« Le succès d'un transfert d'entreprise passe sans contredit par la capacité du repeneur de se démarquer en tant que leader. La région de Chaudière-Appalaches l'a compris et est fière de travailler au maintien et au développement de ses entreprises. »

MODULE 2 - Durée : 4 jours

DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE

DÉVELOPPER UNE VISION STRATÉGIQUE DE L'ENTREPRISE EN TENANT COMPTE DE SON HISTORIQUE

Portrait de l'entreprise par la planification stratégique (1 jour)

Passer en revue toutes les caractéristiques qui définissent l'entreprise : son secteur d'activité, sa taille, ses partenaires, ses compétences-clés, ses forces, ses faiblesses, etc.

Analyser l'environnement afin d'y entrevoir les menaces et opportunités.

Planification stratégique (2 jours)

Connaitre et comprendre les étapes d'un processus de planification stratégique. Le repeneur sera amené à discuter avec son cédant de l'historique de l'entreprise afin de comprendre l'évolution de celle-ci. L'information recueillie permettra au repeneur d'amorcer un processus de réflexion stratégique.

Communiquer efficacement (1 jour)

Exploiter adéquatement les types de communication et conduire une réunion de façon efficace et dynamique.

MODULE 3 - Durée : 8 jours

LEADER EN ACTION

MAXIMISER LES CHANCES DE RÉUSSITE DE LA REPRISE EN TRAVAILLANT SES COMPÉTENCES DE LEADERSHIP

Appliquer les principes de l'amélioration continue (1 jour)

Outiller les repeneurs à l'approche Kaizen afin qu'ils puissent utiliser efficacement les différents outils.

Gérer ses priorités avec efficacité (1 jour)

Outiller les participants à mieux gérer leur temps et leurs priorités tout en respectant leur niveau d'énergie et leur capacité. L'orientation de cette session n'est pas de travailler plus fort, mais de travailler mieux, individuellement et collectivement. C'est pourquoi cette formation fournit des activités d'apprentissage et des périodes d'échange entre les participants afin de dégager des pistes d'action faciles à intégrer à sa pratique de tous les jours.

Gérer les diversités (1 jour)

Travailler avec de la main-d'œuvre diversifiée et changeante.

Coacher un employé (2 jours)

Conseiller, guider et coacher les personnes sous sa responsabilité en respectant les étapes et les techniques nécessaires à la réalisation d'un entretien de coaching efficace.

Gérer les conflits (1 jour)

Intervenir dans des situations de conflit entre employés.

Susciter l'engagement de mon équipe (1 jour)

Influencer le niveau de mobilisation des équipes et par conséquent, leur performance au travail. Prendre compte de l'importance de la récompense non monétaire.

Agir en tant qu'agent de changement (1 jour)

Promouvoir les effets positifs du changement et le piloter de façon à susciter l'adhésion de l'équipe.

MODULE 4 - Durée : 3 jours

L'AUTONOMIE

CONNAÎTRE LES ÉLÉMENTS ESSENTIELS AFIN D'ASSURER LE SUCCÈS DE L'ENTREPRISE

Les incontournables au niveau du financement, de la fiscalité et des questions légales (1 jour)

Comprendre les états financiers de l'entreprise et connaître les éléments à surveiller pour assurer la santé financière de l'entreprise.

Les phares de gestion (1 jour)

Utiliser et interpréter des indicateurs en situation de gestion.

Activité d'intégration avec les cédants (1 jour)

Faire le bilan de ses acquis et se fixer des objectifs à atteindre dans sa pratique. Se familiariser aux différents

PARTICULARITÉS DE LA FORMATION

- » 18 jours répartis sur une année.
- » Les vendredis et samedis, de façon à réduire l'impact dans l'entreprise.
- » Réseautage entre gens d'affaires et avec le milieu socio-économique.
- » Pour tous les types de reprise : familiale, interne, externe, à plusieurs.
- » Une journée de coaching privé avec un expert.