



La CPME du Rhône et ses partenaires vous proposent tout au long de l'année des temps de formation en matinée – de 9h à 12h30 – sur différentes thématiques afin d'accompagner votre développement et celui de votre entreprise.

INSCRIPTIONS : Gaëlle Gennevois > [ggennevois@cpmerhone.fr](mailto:ggennevois@cpmerhone.fr)

## DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- 17/10** : Testez votre maturité commerciale et définissez votre plan d'amélioration
- 12/11** : La prospection de nouveaux clients
- 10/12** : Trouver des missions de consultant ou formateur
- 09/01** : Comment réussir ses entretiens de vente ?
- 11/02** : Les outils CRM en entreprise
- 12/05** : Boostez votre chiffre d'affaires grâce aux marchés publics
- 04/06** : Comment conclure un entretien de vente par une signature ?

## MARKETING ET COMMUNICATION

- 01/10** : L'art du Pitch
- 07/11** : Les fondamentaux du marketing stratégique
- 12/12** : Comment booster sa communication grâce à la vidéo ?
- 28/01** : Le co-marketing
- 20/02** : Etre visible et lisible en soirée réseau
- 09/04** : Analyse des comportements et gestion des conflits
- 09/06** : Comment développer la présence de son entreprise dans les médias ?

## GESTION / FINANCE

- 03/10** : Les fondamentaux de la gestion financière
- 05/12** : Les clefs de lecture des documents financiers
- 23/01** : Comment construire son business plan ou son budget ?
- 10/03** : Maîtriser son financement dès maintenant
- 26/03** : Financer son développement
- 07/04** : Des outils simples dédiés au pilotage d'entreprise
- 14/05** : Mettre en place les achats responsables dans ma TPE/PME
- 28/05** : Comment optimiser le mix financier de mon projet de développement ?
- 02/06** : La reprise d'actifs à la barre du Tribunal de Commerce ?
- 18/06** : Comment faire fructifier votre excédent de trésorerie d'entreprise ?

## MANAGEMENT

- 08/10** : Les bases des RH pour manager
- 24/10** : Manager intelligemment le 4.0 dans les équipes projets
- 14/11** : L'entretien professionnel comme outils de management
- 03/12** : L'intelligence relationnelle
- 14/01** : Manager coach
- 06/02** : Méthodes Agiles de Management
- 12/03** : De l'intelligence émotionnelle à l'intelligence collective
- 31/03** : Vivez le changement comme une aventure
- 16/04** : Manager autrement
- 05/05** : Affirmer sa personnalité au quotidien pour être plus performant
- 11/06** : Leadership, psychologie positive et neurosciences
- 30/06** : Développer son agilité relationnelle et comportementale dans un contexte de changement



## STRATEGIE

- **10/10** : Intuition et prise de décision
- **29/10** : Levée de fonds : est-ce fait pour moi ?
- **26/11** : Créer ou se développer en Franchise
- **30/01** : Portefeuilles projets
- **24/03** : Comment transformer son business model pour être plus rentable tout en étant plus vertueux ?
- **07/07** : Pourquoi et comment mettre en place une véritable stratégie d'innovation ?

## DEVELOPPEMENT PERSONNEL / BIEN ETRE

- **26/09** : Mieux se connaître et se développer avec le MBTI
- **15/10** : Développer des relations harmonieuses et prendre soin de ses besoins
- **19/11** : Développer son pouvoir d'influence
- **19/12** : Etre aligné avec son rôle de dirigeant
- **21/01** : Gestion du stress et intelligence émotionnelle, opportunités de croissance
- **13/02** : Réforme des retraites : tout ce qu'on ne vous a pas dit
- **19/03** : Osez : savoir écouter pour mieux entreprendre
- **14/04** : La combativité au service du bien être
- **07/05** : Accueillir sereinement les sentiments douloureux de nos enfants
- **26/05** : Disposer d'une mémoire agile
- **23/06** : Développer une stratégie pérenne de détente corporelle et mentale
- **09/07** : Prenez le temps de respirer

## DIGITAL ET NUMERIQUE

- **24/09** : Construire ses identité et visibilité numériques
- **22/10** : Tour d'horizon des réseaux sociaux actuels et tendances 2019 / 2020
- **05/11** : Stratégie digitale BtoB : bonnes pratiques et études de cas
- **21/11** : Social selling : comment utiliser LinkedIn pour mieux atteindre ses prospects et clients
- **17/12** : Comment sécuriser sa vie numérique et son entreprise : cybersécurité
- **16/01** : Le référencement payant : le meilleur levier d'acquisition de leads ?
- **04/02** : L'acquisition de prospects en ligne
- **18/02** : Pourquoi et comment créer un site web
- **17/03** : Comment amplifier sa présence en ligne !
- **02/04** : Le référencement naturel
- **19/05** : Comment développer son activité sur les réseaux sociaux ?
- **16/06** : Personal branding et E reputation : comment gérer son identité numérique
- **02/07** : Stratégie e-commerce, bonnes pratiques et études de cas

En partenariat avec :



RSVP

