

Hauts de Seine Initiative

MEMBRE DES RÉSEAUX



Les ateliers collectifs



À
MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
DU TRAVAIL ET DE L'EMPLOI





les clés de votre marché

Atelier animé par **Eric Marteau**, 20 ans d'expérience dans le marketing de produits et dans le développement de nouveaux business.

Maîtrisez les facteurs à la base du développement de votre entreprise : toutes les clés pour réaliser votre étude de marché.

Vous souhaitez créer votre entreprise ? Vos résultats ne sont pas au niveau prévu ? Venez appréhender les facteurs qui influencent votre marché et redéfinir votre stratégie.

Une étude de marché efficace est la combinaison des facteurs suivants : produits, concurrents, clients, réglementation, prix et communication. Ils sont indissociables et sont la base du développement de l'entreprise.



Développez votre chiffre d'affaire par la satisfaction client

Atelier animé par **Dominique Leme**, précédemment directrice clientèle Engie et **Jean-François Louis**, précédemment directeur expérience client et qualité dans une banque française.

Transformez vos prospects en clients et suscitez leur enthousiasme.

La satisfaction de vos clients, gage de leur fidélité, est la principale clé du développement et de la pérennité de votre entreprise.

- Accueillir, vendre et prendre de congés de vos clients et prospects
- Mieux communiquer au téléphone et en face à face
- Fidéliser vos clients : les comportements à éviter, les réflexes à acquérir
- Prendre en compte, traiter, et optimiser les réclamations
- Mesurer et utiliser la satisfaction de vos clients



Tableaux de bord

Atelier animé par **Daniel Delpy**, précédemment cadre dirigeant au sein du groupe Thalès.

Prenez conscience de l'utilité des tableaux de bord pour gagner du temps et mieux gérer votre entreprise

Il est nécessaire d'avoir en permanence une connaissance fiable de la situation de votre entreprise. Pour cela, cet atelier vous permet de :

- Prendre conscience de la complexité de l'environnement de l'entreprise
- Appréhender différents tableaux de bord
- Aborder les incontournables : compte de trésorerie, compte clients, tableau de bord opérationnel (compte de résultats)

Ouvrez votre restaurant



Atelier animé par **Marcel CLEVENOT**, expert-comptable spécialisé dans la branche café restauration, créateur et exploitant d'un Hôtel- Restaurant.

Découvrez le parcours à suivre pour une installation confortable dans un univers plein de surprises.

Vous souhaitez vous installer ou êtes en contact avec le secteur de la restauration ? Découvrez :

- Le fil rouge pour s'installer dans la branche café restaurant (acquisition, création ou location gérance)
- Les conseils indispensables pour se lancer
- Les pièges à éviter

Le Contrat de travail



Atelier animé par **Guillaume Perrier**, avocat au Barreau des Hauts-de-Seine, spécialiste en droit du travail et en droit de la protection sociale.

Appréhendez les obligations, la rédaction et les risques liés au contrat de travail.

L'embauche d'un salarié, qu'il s'agisse d'une première embauche ou non, soulève des questions en termes de contrat de travail, d'autant plus dans des structures qui n'ont pas de service RH :

- Comprendre le contrat de travail, sa formalisation et les obligations et risques qui s'y rapportent pour l'employeur
- Comment rédiger les clauses essentielles et optionnelles des contrats de travail

Faites les bons choix juridiques



Atelier animé par **Sandrine Clévenot**, avocate en droit des affaires

Soyez préparé-e aux choix juridiques qui s'offrent à vous dans votre parcours de chef d'entreprise.

- La forme juridique SARL / SAS
- Les grandes étapes de la création d'entreprise
- Le siège de la société
- La marque / le nom commercial
- Les conditions générales de vente
- Les spécificités : le e-business, la franchise
- La transmission d'entreprise



Définir votre Stratégie digitale

Atelier animé par **Thierry Limousin**, Président Fondateur de DIGITAL FIRST, Agence de conseil en stratégie et solutions digitales, bénéficiaire HDSI

Appréhendez les étapes clés, les outils et les supports nécessaires au développement de votre entreprise au travers des medias online.

Au démarrage de votre activité ou pour développer votre chiffre d'affaires, optimisez et complétez votre présence online.

- Découvrir les enjeux et les prérequis en termes d'investissement humain, temps et financier pour mener à bien votre projet de présence et d'animation sur le web



Améliorez votre visibilité sur le web

Atelier animé par **Olivier Arly**, consultant en référencement naturel et fondateur du site MyGermanMarket.com, bénéficiaire HDSI.

Initiez-vous aux référencements naturel et payant pour établir une stratégie de visibilité sur Google pour votre site web.

Le référencement naturel, autrement dit le positionnement de votre site dans les moteurs de recherches, est une des principales sources de trafic pour tous les sites web. L'optimisation de cette source de trafic est l'objectif de tout commerçant ou e-commerçant.

- Appréhender les pratiques indispensables pour améliorer votre visibilité sur les moteurs de recherches vis-à-vis de vos concurrents



Négocier Avec votre banque

Atelier co-animé par **Michel Lantin, Stéphane Tessier et Jean-François Louis**, anciens banquiers.

Appréhendez les enjeux liés au financement de votre entreprise par la banque : gérer, anticiper, négocier, régler les difficultés et les conflits.

- Le financement des besoins de votre entreprise
- Les garanties à la disposition des banques
- Les principales cautions prises par les banques
- Les garanties proposées par HDSI
- Le marché de la création des TPE pour les banques
- La présentation de votre projet à la banque
- La préparation de votre entretien

Votre expert-comptable



Atelier animé par **Ghania Boukharouba**, experte-comptable

Obtenez de votre expert-comptable des prestations qui vous aideront à prendre vos décisions.

- Comprendre les besoins liés à votre métier et à votre situation
- Analyser les prestations actuelles de votre expert-comptable par rapport à vos besoins
- Déterminer quelles missions confier à votre expert-comptable

Bien choisir votre assurance



Atelier animé par **Nicolas Luchez**, courtier en assurances

Comprendre les différentes garanties et faire le bon choix

- Connaître les garanties d'assurance incontournables, obligatoires et essentielles
- Gérer les relations avec votre assureur
- Choisir vos assurances pour vous protéger au mieux selon votre situation et vos besoins

Comment optimiser votre point de vente



Atelier animé par **Sandrine Duhamel**, Consultante en marketing Points de vente pour différentes enseignes de la distribution.

Vous souhaitez posséder des clés pour faire venir vos futurs clients jusqu'à votre point de vente et transformer ces visiteurs en acheteurs.

Vous souhaitez repérer les parcours de vos clients afin d'optimiser les présentations de vos produits et services, puis construire un plan de communication adapté à vos besoins.


Cet atelier vous est destiné. Nous aborderons ensemble :

- les attentes des clients et leurs parcours d'achat
- l'aménagement de votre magasin : son identité, les vitrines, le plan général et la présentation des collections
- les outils de communication à votre disposition , le plan de communication

Inscriptions

Hauts-de-Seine Initiative
123 rue Salvador Allende, 92000 Nanterre
Tél. : 01 49 67 00 45
suivi@hdsi.asso.fr

Retrouvez toutes les informations sur

- Nombre de places limité
 - Participation gratuite
-  Caution de 10 € **obligatoire** par chèque ou remise en mains propres afin d'éviter les

Hauts de
Seine
Initiative

MEMBRE DES RÉSEAUX



FRANCE **ACTIVE**

Initiative
france