

Institut Paul Hankar

CONNAISSANCES DE BASE DE GESTION

Les cours de connaissances de gestion de base sont susceptibles de se donner une fois par semaine, de 13h30 à 16h50 en cours du jour, et de 17h30 à 21h en horaire décalé.

ACTIVITE

Sur le plan socio-professionnel, l'unité de formation vise à permettre à l'étudiant :

- appréhender ses qualités d'entrepreneur ;
- compléter ses compétences professionnelles à caractère technique ;
- maîtriser les compétences de base dans le domaine de la création d'entreprise, de la comptabilité, de la fiscalité, de la gestion financière et commerciales, et de la législation nécessaires à l'exercice de toute activité professionnelle à titre d'indépendant ;
- développer son auto-formation en ces domaines.

La formation est modulaire et est constituée de 7 unités de formation (modules).

Intitulé	Nbre de périodes
Compétences entrepreneuriales	6
Création d'entreprise	18
Aspects comptables, financiers et fiscaux	64
Gestions commerciales	16
Législation	16
Plan d'entreprise	8
Part d'autonomie	32
TOTAL DES PERIODES DE LA SECTION	160

Les modules de cours permettent d'acquérir les savoirs et techniques liées aux différentes facettes du métier.

Compétences entrepreneuriales

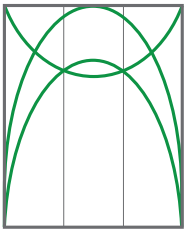
Cerner les motivations, les qualités et l'attitude de l'entrepreneur, notamment l'esprit innovant et créatif, et l'envie de prendre des risques.

Identifier, à l'aide de méthodes appropriées, ses qualités et ses défauts par rapport aux qualités entrepreneuriales.

Déterminer l'activité envisagée, ses facteurs de risques et de réussite ;

Identifier les professionnels et les réseaux susceptibles de l'accompagner dans la réalisation du projet.

Structurer ses démarches dans ce sens.



Institut Paul Hankar

Création d'entreprise

Justifier et de mettre en œuvre les principales démarches avec leurs implications concrètes.

Justifier ces démarches par leur chronologie et leur logique.

Déterminer les intervenants qu'il est susceptible de rencontrer et de décrire le rôle qu'ils sont censés jouer.

Enoncer à l'interlocuteur de son choix, un problème qui relève du droit, dans un langage clair et précis.

Fournir les documents probants qu'il lui est demandé d'appuyer son argumentation pour l'utilisation de ceux-ci.

Les démarches à l'installation.

L'analyse des différentes formes juridiques de l'entreprise telles que les travailleurs indépendants, l'artisan, les sociétés en ce compris la responsabilité des fondateurs, des administrateurs ou gérants.

Les régimes matrimoniaux et leurs incidences.

Les baux.

Les assurances obligatoires et facultatives.

Le statut social du travailleur indépendant.

Les réglementations en matière d'environnement, d'aménagement du territoire, de normes en matière d'hygiène, d'implantation commerciales, d'établissement à risques.

Les aides publiques et les subsides.

Les crédits.

Aspects comptables, financiers et fiscaux

Justifier et de mettre en œuvre les principales démarches comptables, financières et fiscales à effectuer dans l'exercice de sa future profession avec leurs implications concrètes.

Situer ces démarches dans un ordre chronologique.

Choisir les intervenants qu'il est susceptible de rencontrer dans l'exercice de sa profession.

Enoncer dans un langage adapté et de résoudre un problème comptable, financier, fiscal en fonction des partenaires.

Adapter ses outils de référence en fonction de l'évolution du contact de son entreprise.

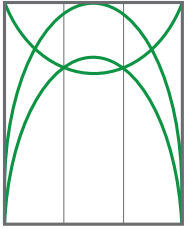
Démontrer son souci de s'auto-former.

Gestions commerciales

Justifier et de mettre en œuvre les principales démarches commerciales à effectuer dans l'exercice de sa future profession avec leurs implications concrètes.

Justifier ces démarches par leur chronologie et leur logique.

Déterminer les intervenants qu'il est susceptible de rencontrer dans l'exercice de sa profession.



Institut Paul Hankar

Énoncer, dans un langage clair et précis, un problème commercial en fonction de ses partenaires commerciaux.

Définir une démarche commerciale évolutive et cohérente avec ses objectifs et avec les environnements de son entreprise.

Mesurer les perspectives réelles d'expansion de son entreprise.

Démontrer sans souci de s'auto-former.

La gestion des fournisseurs et des clients, la négociation commerciale, l'analyse de la concurrence.

Le marketing, la publicité, la promotion des ventes.

La gestion et l'approvisionnement des stocks.

Les études de marché et les stratégies commerciales.

Législation

Justifier et de mettre en œuvre les principales démarches avec leurs implications concrètes.

Justifier ces démarches par leur chronologie et leur logique.

Déterminer les intervenants qu'il est susceptible de rencontrer et de décrire le rôle qu'ils sont censés jouer.

Énoncer à l'interlocuteur de son choix, un problème qui relève du droit, dans un langage clair et précis.

Fournir les documents probants qui lui sont demandés et d'appuyer son argumentation par l'utilisation de ceux-ci.

Démontrer son souci de s'auto-former.

Les responsabilités, les droits et les obligations du commerçant.

La faillite.

Les pratiques du commerce et la protection du consommateur.

Les accords commerciaux.

Plan d'entreprise

Réaliser un plan d'entreprise et son étude de faisabilité.