

Un groupe de spécialistes

Bruno Carbonell (maîtrise de gestion Université Paris-Dauphine ; DECF ; enseignant Ecole Centrale Paris)
finance et contrôle de gestion ;
création et organisation d'entreprise ;
systèmes d'informations de gestion.

Georges Joannais (ingénieur AM ; spécialisé dans le management des équipes et des projets à prédominance humaine)
formation de managers ;
communication interpersonnelle ;
gestion des situations difficiles.

Gérard Maupomé (conseil spécialisé en accompagnement RH des chefs d'entreprise ; expérience confirmée DRH en entreprises tous secteurs d'activités)
recrutement ;
définition des politiques de gestion des ressources humaines et des rémunérations ;
fonctionnement des instances représentatives ;
conformité avec les réglementations.

Gérard Nicco (SUP de CO Reims ; licence en droit ; administrateur de la Chambre professionnelle de la Médiation)
médiateur indépendant ;
accompagnement au changement ;
prévention - résolution des conflits.

Brigitte Pérot (MBA Marketing et communication - ESC Reims ; maîtrise d'allemand ; enseignante ESC Reims)
stratégies de communication pour les entreprises ;
marketing direct ;
communication institutionnelle.

Martine Winkel (DESS Psychologie clinique ; psychologie du travail ; formation d'animateur et conseil)
psychologue du travail (AFPA) ;
pilotage et accompagnement d'équipes projets ;
accompagnement de bilans.

Plus de détails ?

Web <http://www.aitana.ws>
Tél. 02 72 34 07 10
E-mail bca@aitana.ws



Quelques références

Entreprises

Sagem Défense Sécurité
La Maison de Valérie
Delphi Diesel
Nacam - Systèmes de direction
Consultair France - Groupe SOFEMA
Groupe Daher-Lhotellier
CEFOPE Emploi-Novitec (groupe Adecco)
Diverses PME, commerces et professions libérales

Autres organismes

INRA - Institut National de la Recherche Agronomique
Ecole Centrale Paris
ANPE (région Centre et Agences locales)
FONGECIF Centre et Basse-Normandie
FAFSEA
Agence de l'Eau Loire-Bretagne
ARCO - Association pour la Reconversion Civile des Officiers
Services du Premier Ministre - Direction des Journaux Officiels
Partenaire de Centrale Formation, centre de formation continue de l'**Ecole Centrale Paris**



Une gamme
appropriée et modulaire
de réponses à
«la crise»

Trésorerie - finance

Améliorer son BFR

BFR = Besoin en Fonds de Roulement
Les clients / les fournisseurs / les stocks
Se débarrasser des «encombrants»

Prévoir sa trésorerie

Mettre en place des outils simples de prévision
Optimiser ses règlements fournisseurs
Rendre réalistes les conditions clients

Négocier avec sa banque

Informé et rassurer sa banque
Mettre en place les financements adaptés
Calculer les coûts financiers au plus juste

Restaurer sa rentabilité

Mesurer le lien entre profitabilité et trésorerie
Analyser et réduire les coûts
Identifier et amplifier les «niches à profit»

Gestion des effectifs

Recruter

Définition du besoin et le profil
Recrutement par annonce
Recrutement par approche directe
Recrutement express sur site

Gérer les procédures

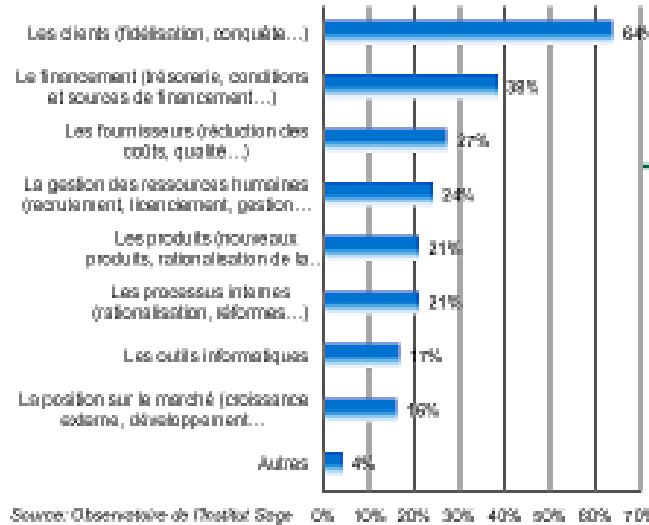
Procédure disciplinaire
Ruptures du contrat de travail (licenciements, inaptitude, rupture conventionnelle...)
Licenciements économiques (individuels et collectifs)
Gestion des conflits individuels ou collectifs

Gestion de crise

Politique de mobilité des collaborateurs
Réorganisation des processus
Réduction des effectifs
Recrutements ciblés

La problématique

En 2008, quels sont les domaines qui vont faire l'objet d'aménagement en priorité dans votre entreprise ?
(3 réponses maximum)



Relations sociales

Pacifier les relations sociales

Les ressorts de la dynamique conflictuelle
La posture et les outils du médiateur
La conduite d'une médiation

Faire progresser un projet

Réduire le stress
Convaincre de l'utilité d'un changement
Compléter les savoir-faire de l'encadrement

Gérer la ressource individuelle

Mobilité interne ou externe
Recrutement
Accompagnement à la prise de poste
Formation et orientation professionnelles

Nos propositions / nos compétences

Efficacité commerciale

Réussir l'accroissement des ventes

Obtenir des affaires rentables et ciblées
Consolider ou réviser les pratiques de vente
Accompagner et superviser les commerciaux

Restaurer / maintenir la relation client

Accepter et écouter les insatisfactions
Eviter l'aggravation des tensions
Installer une démarche coopérative

Approfondir les méthodes de vente

L'entretien de vente
Le téléphone
L'accroche et la vente rapide

Bilans de compétences

Le bilan comme outil de GRH

Favoriser la mobilité interne
Responsabiliser le salarié sur sa mission
Détecter et préciser les besoins de formation

Le bilan comme aide au départ

Elément d'un départ négocié
Construction d'un projet professionnel nouveau

Le déroulement du bilan

Phase préliminaire
Phase d'investigation
Phase de restitution
Projet professionnel