

Comment faire fonctionner une entreprise ?

Par A. EL FIGHA

Nacer.elfigha@gmail.com

Axe 1 : Recruter et gérer le personnel

I - Recruter et orienter un nouvel employé:

• A. Processus de recrutement:

1. Sources de recrutement:

- Au sein de l'entreprise
- Publicité de postes vacants et d'offres d'emploi
- Agences de recrutement
- Etablissements d'enseignement
- Anciens salariés
- Salariés actuels

Axe 1 : Recruter et gérer le personnel

- **2. Procédures de sélection :**
 - Formulaire de demande d'emploi
 - Entretien
 - Vérification des références
 - Test d'aptitude du candidat

Axe 1 : Recruter et gérer le personnel

B. L'information et l'orientation des personnels recrutés:

- ***1. Quatre règles élémentaires d'information et d'orientation***
- Informer le salarié
- Lui présenter le poste de travail
- Lui faire faire un essai de son travail, sous supervision
- Le suivre

Axe 1 : Recruter et gérer le personnel

- ***2. Six facteurs pour se préparer à informer et orienter un nouveau salarié:***
 - Connaître soi-même le travail du nouveau salarié
 - Demander à un employé expérimenté de lui servir de guide
 - Préparer une description du travail
 - Etablir un plan de formation
 - Disposer convenablement le poste de travail
 - Préparer une évaluation quotidienne du travail du nouveau salarié.

Axe 1 : Recruter et gérer le personnel

- **C. Autres considérations relatives au salarié:**
 - Avantages et droits sociaux
 - Relations avec les salariés
 - Conditions de travail

capacité d'adaptation

flexibilité

ingéniosité

vivacité d'esprit

aptitude aux relations humaines

compréhension

confiance

maturité

sait encourager

capacité à communiquer

ouverture d'esprit

aptitudes pédagogiques

créativité

optimisme

tolérance

dynamisme

patience

chaleureux

enthousiasme

pouvoir de persuasion

capacité d'écoute

capacité d'appréciation

équilibre

capacité de prise de risques

Axe 1 : Recruter et gérer le personnel

- **Quand il dirige son personnel, un chef d'entreprise :**
- **DOIT:**
- - être d'humeur égale ; - être juste et honnête; - savoir susciter l'enthousiasme; - encourager ses salariés à poser des questions; - les encourager à prendre leurs propres décisions; - leur instiller confiance en eux-mêmes; - garder la porte de son bureau ouverte; - écouter attentivement; - reconnaître les différences individuelles; - donner l'exemple; - être attentif aux sentiments des autres personnes

Axe 1 : Recruter et gérer le personnel

- **NE DOIT PAS**

- -Polémiquer; - être autoritaire; - être trop exigeant; - être déraisonnable - cacher la vérité; - décourager les initiatives; - décourager les idées; - penser à la place des salariés; - manquer de donner les instructions claires; - faire du favoritisme; - réprimander un travailleur devant les autres; - manquer d'ambition

Axe 2 : Gérer le temps

- **Techniques de gestion du temps:**
 - Identifiez des buts précis
 - Soyez motivé
 - Fixez-vous des délais
 - Utilisez le téléphone
 - Prenez des notes
 - Ne vous engagez que dans des activités essentielles
 - Définissez des “créneaux” de temps pour vos tâches importantes

Axe 2 : Gérer le temps

- Posez des questions
- Concentrez-vous sur la tâche à accomplir
- Prenez le temps de réfléchir
- Préparez-vous pour le travail du lendemain
- Tirez les leçons de vos expériences
- Demandez-vous si vous gérez bien votre temps

Axe 2 : Gérer le temps

- **Dresser une liste des choses «à faire»**

Tout ce qu'il y a « A FAIRE » aujourd'hui :	Date :
Tâche principale « A FAIRE » aujourd'hui :	

Priorité	Choses « A FAIRE »

Rendez-vous		
Nom	Adresse	Téléphone

Axe 3 : La gestion des ventes

- **Les qualités d'un bon vendeur:**

1. Recherche des résultats
2. Très motivé
3. Plein d'assurance
4. Bonne présentation
5. Honnête
6. Fiable
7. Bonne connaissance des produits

Axe 3 : La gestion des ventes

7. Très attentif à ce que dit le client

8. Enthousiaste

9. Sympathique

10. Sait communiquer

11. Sociable

12. Courtois

Axe 3 : La gestion des ventes

Les attributs du client potentiel:

- Pour une entreprise, un client potentiel revêt la plus grande importance
- Un client potentiel n'appartient à personne, et surtout pas à un concurrent
- Les clients potentiels ne perturbent pas le fonctionnement de l'entreprise : ils en constituent la finalité.

Axe 3 : La gestion des ventes

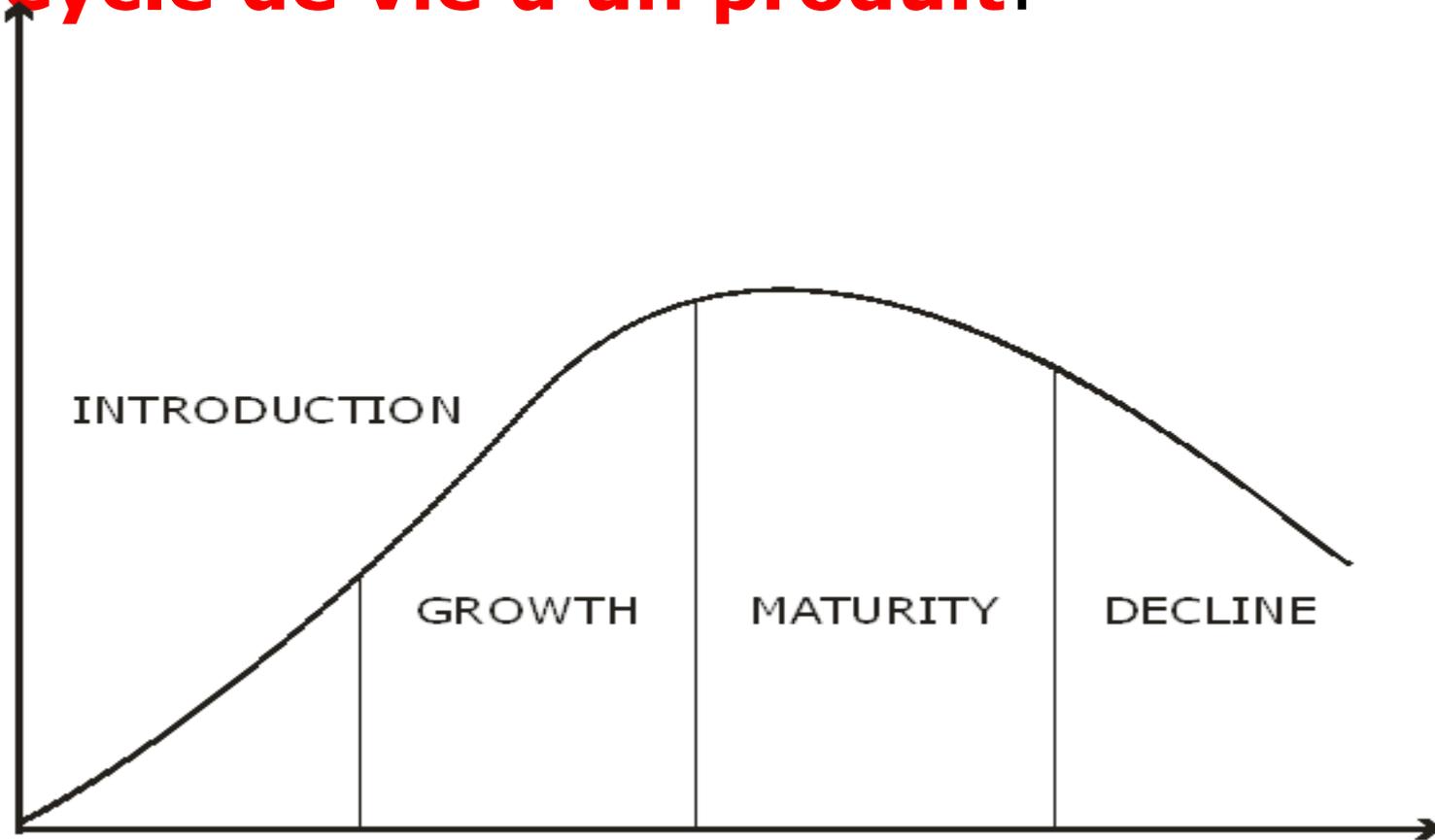
- En se mettant à la disposition d'un client potentiel, l'entreprise n'est pas en train de lui rendre quelque service que ce soit. C'est lui qui rend service à l'entreprise en lui permettant d'atteindre ses objectifs.
- Les clients potentiels ne sont pas de simples statistiques. Ce sont des êtres humains avec des sentiments et des émotions.

Axe 3 : La gestion des ventes

- Les clients potentiels ne sont pas des gens avec qui on peut jouer au plus fin. Quand le client potentiel a parlé, c'est lui qui a raison, et personne d'autre
- Les clients potentiels sont des personnes qui ont des désirs et des besoins. Le but de l'entreprise est de les satisfaire.

Axe 3 : La gestion des ventes

- **Cycle de vie d'un produit:**



Axe 4 :Sélectionner les fournisseurs

- **Traiter avec les fournisseurs:**
 - Étape 1: Déterminer les besoins de votre entreprise
 - Étape 2: Identifier les fournisseurs potentiels
 - Étape : Contacter les fournisseurs et demander des devis écrits
 - Étape 4: Sélectionner les meilleurs fournisseurs

Axe 4 :Sélectionner les fournisseurs

- Étape 5: Commander la marchandise
- Étape 6: Contrôler la marchandise reçue
- Étape 7: Vérifier la facture
- Étape 8: Payer les fournisseurs

L'évolution technologique et son impact sur les PME

• Questions concernant la technologie:

1. Comment le fait d'utiliser des applications technologiques nouvelles peut-il accroître la part de marché ?
2. De quelle manière la technologie peut-elle influencer sur les profits de l'entreprise à court et à long terme ?
3. Une étude de marché a-t-elle été menée pour déterminer la demande pour le nouveau produit ?
4. Si l'application technologique est utilisée pour créer un nouveau produit, combien de temps faudra-t-il pour qu'il soit accepté par les consommateurs ?

L'évolution technologique et son impact sur les PME

1. Y a-t-il la main d'oeuvre, les équipements et les moyens financiers disponibles pour concevoir et lancer sur le marché le nouveau produit ?
2. L'entrepreneur a-t-il suffisamment de connaissances et d'expérience pour introduire cette nouvelle application technologique dans l'entreprise ?
3. Comment la nouvelle technologie va-t-elle affecter la taille et le fonctionnement actuel de l'entreprise ?
4. Comment les entreprises rivales vont-elles réagir à l'introduction de la nouvelle technologie ?

AXE 6 :Connaître les coûts d'une entreprise

- Voir exercice en annexe