



NOM DU CONSULTANT :
PATRICK POZNIAK

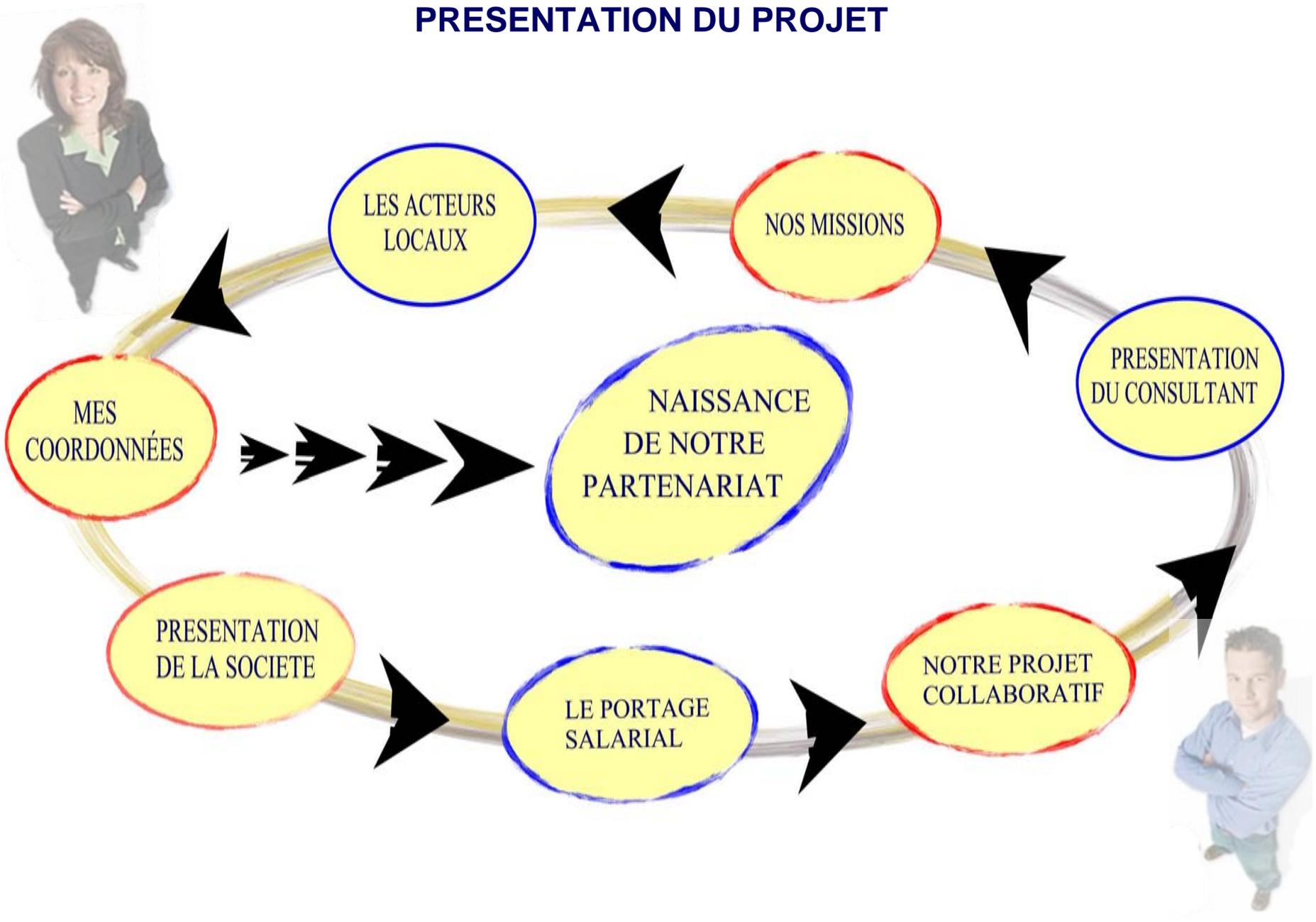


PROJET 'DEVELOPPEMENT' D'ACTIVITES EN PICARDIE



ADMISSIONS[®]
Porteur d'experts

PRESENTATION DU PROJET



CONSEILS MANAGERIAL D'ENTREPRISE



NOM DU CONSULTANT :
PATRICK POZNIAK



ÉTAPE 1

PRESENTATION
DE LA SOCIETE



PRESENTATION DE LA SOCIÉTÉ

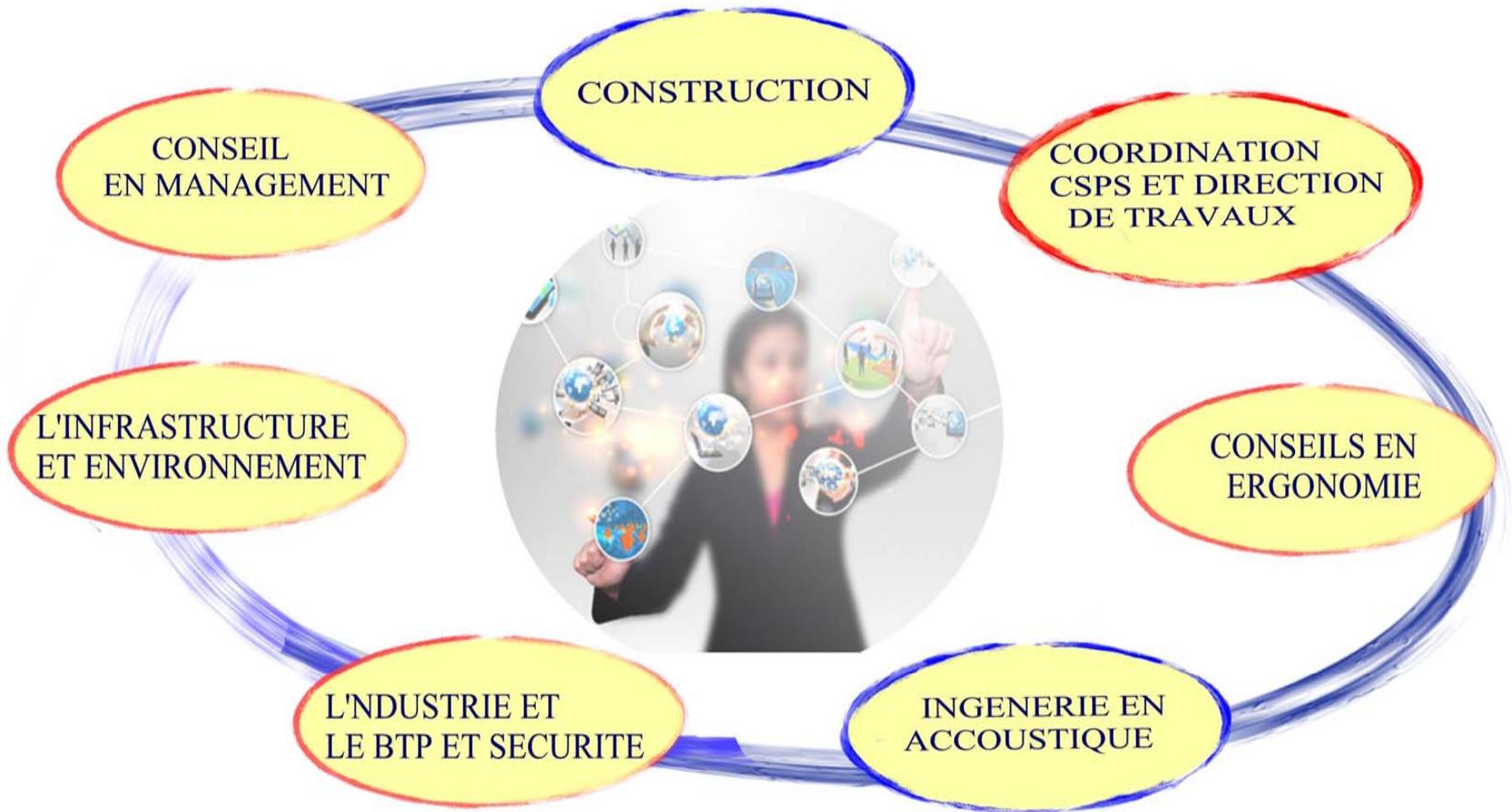


Des termes économiques que nous sommes tous confrontés aujourd'hui. Les agents économiques ainsi que les ménages sont en veille de l'état actuel de la santé économique de notre pays.

Nous sommes à la disposition des entreprises pour les accompagner, les écouter et les conseiller afin de répondre au mieux à leurs nouvelles attentes.

LA SOCIÉTÉ AD'MISSIONS "PORTEUR D'EXPERTS"

PRESENTATION DE LA SOCIÉTÉ



LA SOCIETE AD'MISSIONS : NOS PÔLES DE COMPETENCES

CONSEILS MANAGERIAL D'ENTREPRISE



NOM DU CONSULTANT :
PATRICK POZNIAK



ÉTAPE 2

LE PORTAGE
SALARIAL



CONSEILS MANAGERIAL D'ENTREPRISE

PRESENTATION DU PORTAGE SALARIAL



Les **P**rofessionnels de l'**E**mloi en **P**ortage **S**alarial

C'est une relation contractuelle tripartite 'société de portage - l'entreprise-cliente - consultant'

Les consultants sont salariés de la société de portage

Les prestations sont facturées, donc pas de paie pour « l'entreprise-cliente »

La société de portage assure toute la gestion administrative

La société de portage propose que des prestations de services auprès des entreprises

Le portage salarial s'oriente vers les activités de conseils et de formateur

Les contrats sont des contrats commerciaux entre les parties

« L'entreprise-cliente » a recours généralement pour des missions spécifiques

CONSEILS MANAGERIAL D'ENTREPRISE



NOM DU CONSULTANT :
PATRICK POZNIAK



ÉTAPE 3

UN PROJET
COLLABORATIF



NOTRE OBJECTIF : OFFRIR MES PRESTATIONS DE CONSEILS

SECTEUR : CONSEILS EN MANAGEMENT

Objectifs : Rencontrer les agents économiques sur le plan local

Rencontrer les chefs d'entreprises pour les aider, les accompagner et les conseiller

Satisfaire leurs attentes actuelles et entretenir un lien de partenariat et de fidélisation

Proposer mes compétences transversales pour répondre à des besoins personnalisés

Objectifs : Rencontrer les élus locaux, les institutions locales

Présenter mon activité auprès des acteurs locaux du bassin du Grand Amiénois

Collaborer avec les partenaires locaux : *Institutions Collectivités locales, et association...*



NOM DU CONSULTANT :
PATRICK POZNIAK



ÉTAPE 4

**PRESENTATION
DU CONSULTANT**



FICHE IDENTITÉ DU CONSULTANT : M. Patrick POZNIAK

PARCOURS UNIVERSITAIRE ET PROFESSIONNEL :

A à son actif plus de 15 ans d'expériences professionnelles

Diplômé du Master 2 : Droit-Economie-Finance-Management Option Gestion d'Entreprise

Métiers exercés : Consultant RH, Administrateur Légal, conseiller à l'emploi

Compétences transversales : Droit des affaires, Finance d'entreprise, Droit social.....

MES VALEURS :

Le service client : Identifier les attentes et proposer des solutions personnalisées

Mon professionnalisme : Respect des règles de déontologie et de ses engagements

Mes facultés d'adaptation : Savoir faire face aux difficultés et situations nouvelles

Ma flexibilité : Etre disponible à tout moment selon les besoins de l'entreprise

MES DOMAINES DES COMPETENCES

La Gestion des Ressources Humaines Gérer le personnel de l'entreprise

Accompagnement social : Recrutement, Bilan de compétences

Accompagnement social : Coaching, Reclassement

Conseils en droit social : Droit des contrats de travail, droit social....

Conseils Formation : Analyse des besoins, plan de formation, DIF....

Marketing - Communication - Dév. Commercial : vendre et fidéliser la clientèle

La stratégie de communication globale : Interne, externe et du produit

Les éléments marketing opérationnels : La stratégie des 4 P

Les indicateurs : La rentabilité : Le taux de marge le taux de marque...

Les techniques d'étude de marché : Conquérir de nouveaux clients.....

Les techniques de fidélisation du client : Fidéliser le client : Mode d'emploi

Les outils du marketing stratégique et opérationnel : Les outils

L'E-Marketing et l'E-Commerce : Les outils pour booster vos performances

DOMAINES DES COMPETENCES

Gestion financière et la politique financière : Assurer l'équilibre financière

Accompagnement projet investissement : Réaliser un Plan business

Présenter les différentes sources de financement

Analyse financière : Mesurer la performance économique de l'entreprise

Rentabilité, solvabilité, performance financière

Analyse financière : Présenter les sources financements pour assurer :

l'activité ou l'investissement..

Analyse financière : Le micro entreprise pour les TPE et PME :

Le micro entreprise pour les TPE et PME pour financer leurs activités..

Analyse financière : Analyser l'état et le suivi de trésorerie de l'entreprise

Gérer l'excédent de trésorerie /: Les placements divers..

Analyser les problèmes de trésorerie : Les causes

Optimiser la trésorerie de l'entreprise par le crédit client

DOMAINES DES COMPETENCES

Le Pôle commercial : Rester plus compétitive sur un marché plus concurrentiel

40 Plans d'action : les aspects pratiques, les compétences et comportements

Mini Guide : Conserver une relation contractuelle de qualité : Client-Fournisseurs

DOMAINES DES COMPETENCES

La fiscalité d'entreprise :

Appréhender la TVA : Principe, champs d'application, régime d'imposition

Appréhender l'impôts de résultat de l'entreprise: BIC, IS

Appréhender les autres impôts : Salaires, véhicules sur l'épargne salariale

Stratégie d'entreprise : Décisions stratégiques face à un marché concurrentiel

Le diagnostic export : 50 outils pour évaluer vos chances de succès

Les 7 points clés de la croissance d'entreprise : Les stratégies inter. externes

Le D. durable : stratégie à adopter en matière d'investissement responsable.

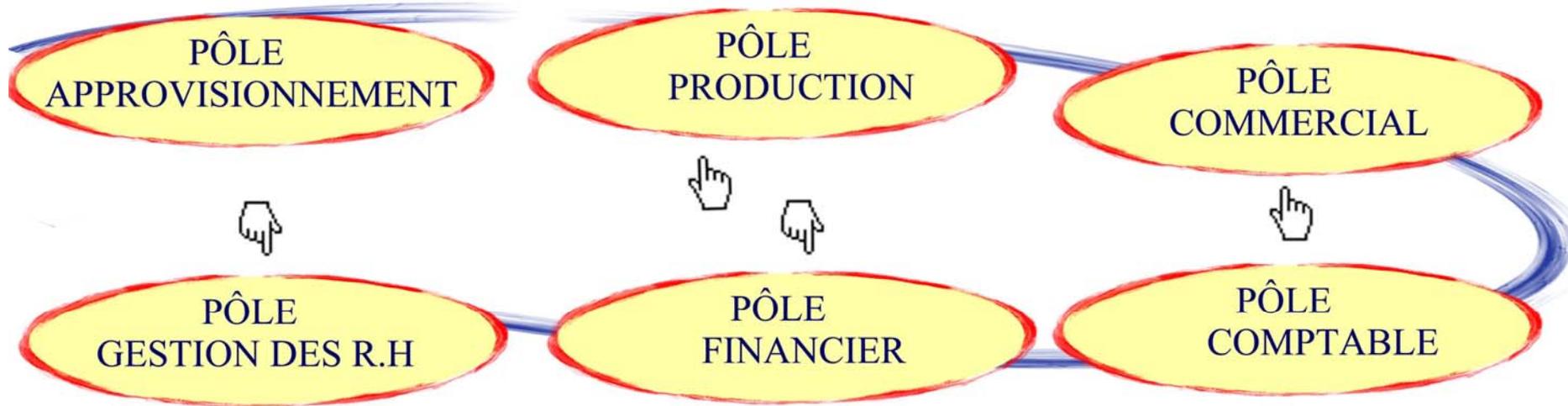
Les grandes tendances environnementales sociétales et économiques..

Les enjeux pour les entreprises

CONSEILS MANAGERIAL D'ENTREPRISE

MES CHAMPS D'INTERVENTION DANS L'ENTREPRISE

MES CHAMPS D'INTERVENTION DANS L'ENTREPRISE



CONSEILS MANAGERIAL D'ENTREPRISE



NOM DU CONSULTANT :
PATRICK POZNIAK



ÉTAPE 5

MES MISSIONS



CONSEILS MANAGERIAL D'ENTREPRISE

OBJECTIF DU CONSULTANT: AUDIT : DIAGNOSTIQUER L'ENTREPRISE

Missions : Accompagner les entreprises face aux contraintes et menaces externes.

Faire une analyse globale de l'activité économique de l'entreprise

1^{ère} étape : Son identité : Son Histoire, sa culture son Capital, ses outils de Travail, ses missions, ses compétences.

2^{ème} étape : Sa stratégie : Son environnement, ses activités, sa politique d'investissement, social, et de financement, son organisation.

3^{ème} étape : Sa situation financière : Sa croissance, sa rentabilité, ses liquidités, son taux d'endettement.

4^{ème} étape : Sa position sur le marché : Son positionnement, sa politique commerciale, son ou ses marchés.

5^{ème} étape : La gestion des Ressources Humaines : Ses méthodes de Recrutement, la gestion des compétences, la formation et la promotion

6^{ème} étape : Sa responsabilité sociale d'entreprise : Ses responsabilités, La réduction de l'empreinte écologique. Le respect des règles environnementales

CONSEILS MANAGERIAL D'ENTREPRISE

OBJECTIF DU CONSULTANT: AUDIT : DIAGNOSTIQUER L'ENTREPRISE

Objectif : Identifier les besoins et proposer des solutions adaptées aux entreprises :
Pérenniser l'activité économique du Bassin du Grand Amiénois

Accompagner et conseiller les chefs d'entreprises : Apporter des conseils personnalisés

Sur les méthodes et techniques de recrutement en cas de d'embauche

Aides à l'embauche, méthodes et processus de recrutement

Sur leurs projets d'investissements en cas de développement de l'activité :

Les appuis financiers et dispositifs aides....

Sur leurs problèmes de trésorerie : Déceler les anomalies...en cas de difficultés financière

Financer le cycle d'exploitation : Les ressources, déceler les risques clients

Accompagner les chefs d'entreprises afin d'atteindre leurs objectifs :

Devenir plus compétitives vis-à-vis de ses concurrents



NOM DU CONSULTANT :
PATRICK POZNIAK



ÉTAPE 6

LES ACTEURS
LOCAUX



CONSEILS MANAGERIAL D'ENTREPRISE



NOM DU CONSULTANT :
PATRICK POZNIAK



ÉTAPE 7

MES
COORDONNÉES



COMMENT ME CONTACTER

MA CARTE DE VISITE



Société Admissions
20 rue Brunel
75017 Paris
Tél : 01.80.70.00
Fax : 01.80.70.01

www.admissions.fr

ADMISSIONS®
Porteur d'experts

Patrick POZNIAK

Consultant en Management

ADMISSIONS
Porteur d'experts

- Organisation et Stratégie
- Marketing et Communication
- Gestion Financière et Commerciale
- Formation et Management en G.R.H.



<http://pozniak-admissions.hautetfort.com>

Tél : 06.87.67.09.17

pozniak-admissions@outlook.fr