**Développer vos compétences pour faire avancer vos projets**

La Chambre de Commerce et d’Industrie du Nord- Est Bizerte vous propose de marquer les modules que vous souhaiteriez que nous traitions durant **l’année 2018**.

Nous vous remercions pour votre implication, vos réponses nous seront précieuses pour mieux cerner vos besoins

|  |  |
| --- | --- |
| **Raison Sociale :** ……………………………………………………………………………………………… | |
| **1er Responsable :**…………………………………………………………………………………………….. | |
| **Responsable formation/GRH :**…………………………………………………………………… | |
| **Adresse :**………………………………………………………………………………………………………... | |
| **Tél :**………………………………………………… | **Fax :**………………………………………………… |
| **E-mail :**…………………………………………… | **Site Web :**………………………………………… |

**Avez- vous déjà suivi des formations proposées par la CCINE ?**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑Oui    ❑Non | Dans quels domaine **:**…………………………………………………… |

**Etes –vous satisfait de nos formations suivies ?**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑Oui    ❑Non | Les raisons**:**…………………………………………………………………. |

**Sous quelle forme souhaitez-vous bénéficier de nos formations ?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * Session accélérée : * Session ordinaire : * Séminaires de formation : | ❑ 3 fois/semaine  ❑ 1 fois/semaine  ❑ Demi-journée | ❑ 4fois/semaine  ❑ 2 fois/semaine  ❑ Toute la journée |

**Quels jours ?**

|  |
| --- |
| ❑ Début de semaine (Lundi – Mardi)  ❑ Milieu de semaine (Mercredi – Jeudi)  ❑ Fin de semaine (Jeudi- Vendredi) |

**Quels horaires ?**

|  |  |
| --- | --- |
| * Séminaires de formation : | ❑ Demi-journée ❑ Toute la journée ❑ Week-End |
| * Session de formation : | ❑ Au cours de la journée ❑ En cours du soir ❑ Week-End |

**Dans quel cadre désirez-vous réaliser vos actions de formation ?**

|  |
| --- |
| ❑ En intra entreprise  ❑ En inter entreprise |

**Quel(s) module s) souhaitez vous suivre ne figurant pas parmi ceux proposés?**

|  |
| --- |
| * …………………………………………………………………………………………………………. * ………………………………………………………………………………………………………… * ………………………………………………………………………………………………………… * ………………………………………………………………………………………………………… |

**Est-ce que vous avez des suggestions?** Si oui, merci de préciser lesquelles

………………………………………………………………………………………………………….

…………………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………………

**NB : Les frais pourront être ristournés sur les dépenses relatives à la formation (TFP)**

**Veuillez cocher les cases correspondantes aux domaines de formation qui vous intéressent.**

**Langues étrangères :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ❑ Anglais Général | ❑ Italien | ❑Russe |
| ❑ Anglais des affaires | ❑Allemand | ❑Turc |
| ❑ Autres :……………………………………………………………………………………………… | | |

**Informatique - Bureautique : fonctions de base et perfectionnement**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ❑ Excel | ❑ Word | ❑ Access |
| ❑ PowerPoint | ❑ Internet | ❑ Outlook |
| ❑ Autres :…………………………………… | | |

**Gestion et contrôle de gestion :**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑ Maîtriser la gestion de l’entreprise  ❑ Outils de gestion des risques | ❑ Développer les connaissances fondamentales en contrôle de gestion |
| ❑ Méthodes pratiques de gestion des stocks et calcul des coûts | ❑ Autres :………………………………………… |

**Outils opérationnels de la gestion de l’entreprise :**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑ Logiciel CMR : Gestion de la Relation Client | ❑ Logiciel ERP : Planification des ressources de l’entreprise |
| ❑ Logiciel SCM : Gestion de la Chaine logistique | ❑ Autres **:**………………………………………… |

**Comptabilité des entreprises :**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑ Le manuel comptable  ❑ Comptabilité financière et analyse des états financiers  ❑ Comptabilité pour les cadres non comptables | ❑ Travaux comptables de fin d’exercice  ❑ Gérer et traiter les écritures comptables  auxiliaires et spécifiques  ❑Autres :………………………………………………. |

**Comptabilité avec assistance d’un logiciel :**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑ SAGE Comptabilité | ❑ CIEL Gestion Commerciale Evolution  ❑CIEL Compta  ❑ Autres :……………………………………………… |
| ❑ SAGE Gestion Commerciale  ❑SAGE Paie |

**Fiscalité et obligations fiscales de l’entreprise :**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑Maîtriser les principaux mécanismes fiscaux  ❑Fiscalité internationale  ❑Télé-déclaration fiscale, la télé-liquidation des déclarations | ❑Déterminer et déclarer la TVA et les autres taxes de l’entreprise  ❑Les avantages fiscaux en Tunisie  ❑Autres **:**…………………………………… |
|  |  |

**Commerce international :**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑ Pratique des opérations export  ❑ Documents d’accompagnement import/export | ❑ Maîtriser les techniques de couverture des risques internationaux  ❑ Crédit documentaire |
| ❑ Maîtriser de la logistique à l’international  ❑ Mécanismes de soutiens à l’exportation  ❑ Participer efficacement à un salon international | ❑ Maîtriser les Incoterms 2017 dans le commerce international  ❑ Stratégies d’accès aux marchés étrangers  ❑ Autres **:**………………………………………… |

**Commerce international (Primo-exportateurs) :**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑Cadres législatifs, réglementaires, administratifs et financiers liés à l’exportation  ❑ Etude et prospection des marchés  ❑Diagnostic et évaluation des compétences d’une société exportatrice  ❑ Contrats internationaux | ❑Techniques de suivi  ❑ Comment organiser votre participation à un salon à l’étranger  ❑ Libre échange  ❑ Stratégie marketing à l’exportation  ❑ Autres :………………………………………… |

**Douane :**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑ Formalités douanières | ❑ Système harmonisé 2012 |
| ❑ Procédures et techniques de dédouanement des marchandises | ❑ Perfectionnement aux techniques douanières |
| ❑ Déclaration en détail  ❑ Agent de transit | ❑ Régimes suspensifs et les régimes économiques douaniers |
| ❑ Autres :…………………………………… |  |

**Marketing stratégique :**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑ Stratégie marketing  ❑ Tableaux de bord de l’activité marketing | ❑ Techniques d’études : Quantitatives et qualitatives |
| ❑ Marketing de l’innovation  ❑ Développement et lancement de nouveaux produits et services | ❑ Veille stratégique et E- marketing  ❑ Médias Sociaux Marketing  ❑ Médias Sociaux Marketing |
| ❑ Développement et lancement de nouveaux produits et services | ❑ Scoring  ❑Autres :……………………………………… |

**Formations sur les applications TTN :**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑Formation TTNTrans | ❑ Formation TTNshipping |
| ❑ Formation COMEX | ❑ Formation SIGNET |

**Séminaires métiers/ TTN :**

|  |  |
| --- | --- |
| ❑ Etablissement et signature électronique de la déclaration douanière  ❑ Les régimes de perfectionnement actif  ❑ La logistique de transport pour professionnels | ❑ Les régimes douaniers  ❑ Les régimes de perfectionnement actif  ❑ Le classement tarifaire  ❑ La logistique de transport pour professionnels |