**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 2019**.

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❑ Transport, transit, logistique et anglais appliquée | ❑ 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 |