



FORMATIONS CMA 52 : lots 34 à 63

Technologies de communication

Lot n°34 : Les outils/logiciels gratuits et utiles pour les entreprises

Objectifs de la formation : Découverte d'outils gratuits sur internet pour communiquer (création, retouche d'images, réseaux sociaux), pour gérer (traitement de texte, tableur, comptabilité), pour sécuriser (antivirus, archivage) ...

Prérequis : *être à l'aise avec l'informatique*

Programme :

- Connaître les principales offres en ligne
- Des outils pour communiquer : création et retouche d'images, messagerie/réseaux sociaux
- Des outils pour sécuriser : sauvegarde des données, antivirus, archivage
- Des outils pour gérer : traitement de texte, tableur, présentation, comptabilité
- Des outils pour nettoyer son PC : optimiser les performances de l'ordinateur, restaurer des fichiers accidentellement perdus
- Protection de la vie privée

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : 1 **jour (7 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°35 : Facebook et compagnie : débiter sur les réseaux sociaux

Objectifs de la formation : Comprendre les usages de FACEBOOK, TWITTER..., développer ses ventes grâce à une présence forte sur les réseaux sociaux, apprendre à maîtriser votre e-réputation, éviter les pièges liés à la sécurisation et à la confidentialité des informations. Créer une page Facebook professionnelle.

Prérequis : *être à l'aise avec l'informatique*

Programme :

Les réseaux sociaux et le social marketing : comment les exploiter ?

- Comprendre les réseaux sociaux
- Faire un tour d'horizon des supports proposés
- Identifier leur usage professionnel ?

Stratégies, moyens et objectifs :

- Définir ses objectifs
- Organiser l'utilisation des réseaux sociaux et la planifier
- Réussir sa présence sur les réseaux sociaux
- Autres bénéfices et dangers des réseaux sociaux

Exploiter Facebook pour un usage professionnel et marketing

- Découvrir le compte personnel et la page entreprise
- Paramétrer sa page entreprise
- Apprendre à maîtriser les bases de l'outil

- Faire vivre son compte pour le rentabiliser
- Découvrir d'autres réseaux pour un usage professionnel et marketing
- Analyser les avantages et les inconvénients de Twitter
 - Constituer un réseau d'experts via les réseaux professionnels tels que LinkedIn
 - Découvrir de nouveaux réseaux novateurs comme Instagram
- Mettre en place un plan d'action
- Échanger avec le formateur pour définir une stratégie efficace et de long terme sur les réseaux sociaux
 - Adopter la communication adaptée par rapport à son secteur d'activité
- Comprendre les réseaux sociaux
- Utiliser les réseaux sociaux
 - Exploiter Facebook, Twitter et Viadeo pour un usage professionnel

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°36 : Réussir ses photos

Objectifs de la formation : Maîtriser son appareil photo, voir l'incidence des réglages sur le résultat photographique, détecter la bonne lumière, être capable de traiter les photos par voies logiciel, être capable de bien construire une image...

Programme :

- Connaître de quoi est composé son appareil photo
- Les bases de la photographie : pixel, résolution, focale, exposition, diaphragme, vitesse d'obturation, ISO, température de couleur, etc.
- Règles des tiers et composition d'une photo (importance de la lumière et du fond)
- Notion de mise au point (autofocus et mise au point manuelle sur les appareils reflex)
- Notion de profondeur de champ (zone de netteté et de flou lisibles sur une photo)
- Point de vue (plongée, contre-plongée, etc...)
- Notion de couleurs complémentaires
- Prises de vues avec les objets des stagiaires et astuces pour améliorer ses prises de vues
- Prises de vues en intérieur et en extérieur (architecture)
- Analyse des photos des stagiaires faites dans la journée et réponses aux questions

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Finances et comptabilité

Lot n°37 : Apprendre à tenir sa comptabilité

Objectifs de la formation : Réaliser les opérations comptables courantes, les principales déclarations fiscales. Maîtriser les mécanismes courants de la comptabilité.

Programme :

- Définition, principe et fonctionnement
- Présentation de la comptabilité générale, les principes de la comptabilité générale
- Le plan comptable, le fonctionnement des comptes
- Les procédés comptables: (le Livre-Journal, le Grand Livre et la Balance)
- Les travaux de clôture (bilan, compte de résultat, tableau des amortissements et des provisions)

- La TVA
- Principe et analyse comptable de la TVA
- Les différents régimes de TVA
- Les exclusions du droit à la déduction

- L'enregistrement des opérations d'achats et de ventes
- La facture de doit et la facture d'avoir
- Le net commercial et le net financier
- Identifier la nature d'un achat (charge ou immobilisation)
- L'enregistrement des factures d'achat des biens et services
- L'enregistrement des factures d'acquisition des immobilisations
- L'enregistrement des factures de vente de biens et services

- L'enregistrement des opérations de Trésorerie
- Comptabiliser les paiements des fournisseurs et les encaissements des clients
- Comptabiliser les mouvements de trésorerie
- Comptabiliser des effets de commerce

- Synthèse des opérations standards
- De la Balance aux documents de synthèse, description de la procédure de clôture

Public : dirigeants d'entreprise

Modalités d'organisation : formation en présentiel, fourniture d'un support de cours papier

Durée : **5 jours (35 heures)**

Lieu : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n 38 : Le bulletin de paie

Objectifs de la formation : Maîtriser les fondamentaux de la fiche de paie : les mentions obligatoires, les congés payés, la durée du travail, le calcul des charges sociales, l'indemnité compensatrice de congés payés ..

Programme :

Les bases du bulletin de paie

- Les modes de rémunération
- Les différents statuts du salarié

Dirigeant, cadre, employé, apprenti...

- Définition du poste de travail et de la qualification selon les conventions collectives
- Le temps de travail : décompte et calcul
 - La durée, les heures supplémentaires, les heures complémentaires, les heures de récupération, le repos compensateur, les jours fériés, ...
- Les règles légales de paiement en cas d'absence
 - Maladie, maternité, évènements familiaux
 - La rémunération des congés payés
 - Maintien du salaire ou 1/10ème
- Les principales primes et indemnités

- Leur fondement juridique, leur calcul
- Les charges sociales
- Les cotisations de sécurité sociale, d'assurance chômage, de retraite complémentaire

Public : dirigeants d'entreprise

Modalités d'organisation : formation en présentiel, fourniture d'un support de cours papier

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n 39 : Vos devis et factures conformes pour éviter les litiges

Objectifs de la formation : Prévenir les risques d'impayés en sécurisant les documents commerciaux.

Programme :

- Les obligations légales relatives aux devis et à la facturation (mentions légales, formes...)
- Les différents taux de TVA
- Les conditions générales de vente en complément du devis les clauses spécifiques
- La rédaction d'un devis
- Les aspects commerciaux d'un devis, les relances et la validation (bon pour accord, commande...)
- Les conditions de paiement, les pénalités de retard et le suivi des encaissements

Public : dirigeants d'entreprise

Modalités d'organisation : formation en présentiel, fourniture d'un support de cours papier

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°40 : La gestion de ma microentreprise

Objectifs de la formation : Savoir tenir sa comptabilité en tant qu'micro-entrepreneur. Gérer ses factures clients et fournisseurs, tenir ses comptes pour déclarer son chiffre d'affaires et comprendre son activité.

Public : tout public

Programme :

- Fonctionnement du statut
 - Les différents plafonds de chiffre d'affaires
 - Fiscal : franchise de TVA et impôt sur le revenu
 - Social : obligations et droits
 - Comptabilité : devis, factures, livres de comptabilité
- Avantages, inconvénients et options possibles de ce statut
- Tenues comptables, applications pratiques
- Gestion financière
 - Connaître sa rentabilité et son « point mort »
 - Contrôler ses marges
 - Appréhender ses prix de revient
 - Comment et combien se rémunérer ?
 - Investissements : emprunt ou autofinancement ?

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°41 : Evoluer et sortir du régime de la microentreprise

Objectifs de la formation : Prévoir l'évolution de son chiffre d'affaires et la sortie du régime de la microentreprise. Connaître les motifs de sortie du régime (dépassement des limites de CA...). Choisir une forme juridique d'entreprise (EURL, EURL, SASU, SARL, SAS...). Changer de régime fiscal. Comprendre le mécanisme de la TVA, de calcul des cotisations sociales...

Programme :

- Fonctionnement et particularités de ce statut (rappel)
- Avantages et inconvénients de ce statut
- Simulation d'un compte de résultat et de sa rentabilité
- Synthèse des gains et des pertes par rapport à d'autres statuts au niveau fiscal, social et financier
- Parcours des autres statuts juridiques et régimes fiscaux possibles
- Options et modalités pratiques de sortie de l'autoentreprise

Public : micro entrepreneur

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Techniques de vente

Lot n°42 : Dématérialisez vos marchés publics avec la clé de signature numérique

Objectifs de la formation : Développer une méthode (Avant-Pendant-Après) l'appel d'offres et savoir utiliser la clé de transmission des données.

Programme :

Introduction

- Nouvelle réglementation : ce qu'il faut retenir
- Transformation numérique de la commande publique
- Focus sur les évolutions de la chaîne de dématérialisation (DUME, Chorus Pro, open data ...)
- Présentation du DUME (Document Unique de Marché Européen) et du MPS (Marché Public Simplifié)

Règles de base pour répondre aux marchés publics

- Présentation des différentes procédures et seuils
- Le règlement de consultation : trouver l'information pertinente et les pièges à éviter

Détecter les appels d'offres : la veille des avis sur Internet

- Le choix des supports selon la procédure
- Les besoins et outils pour une veille Internalisée / veille externalisée

Garantir la sécurité de vos échanges

- Horodatage et chiffrement pour protéger vos envois
- Les différentes étapes qui sécurisent la réponse
- La problématique des virus

Détecter et répondre à un appel d'offres électronique

- Recherche d'une consultation

- Téléchargement des pièces de marchés
- L'identification et son intérêt
- Les échanges avec la personne publique

La signature électronique

- Cadre juridique de la signature
- La conformité eIDAS et la notion de certificat de signature
- Quid des certificats RGS ?

Se préparer efficacement à répondre aux marchés

- Astuces au niveau des prérequis techniques : comment s'assurer que son poste est bien configuré
- Consultation de tests : comment les utiliser
- Application Java, traversée de proxys, zip et signature du document, l'aide du support technique

Atelier pratique :

- Découverte de la salle des marchés achatpublic.com
- Utilisation des outils de signature électronique et certificat électronique CertimétiersArtisanat
- Manipulation, constitution d'une réponse dématérialisée sur différentes plateformes
- Réponse via le MPS et le DUME
- Trucs et astuces sur l'utilisation de La salle des marchés
- Chaque participant pourra s'exercer sur un poste informatique et déposer une offre électronique

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°43 : Négocier, convaincre, vendre en face à face

Objectifs de la formation : Construire et préparer votre entretien de vente, connaître les techniques pour mettre en confiance, combattre les objections...

Programme :

La négociation commerciale :

- La vente avant la vente : se connaître et connaître son client,
- La préparation d'un entretien,
- La recherche de points d'insatisfaction,
- L'intervention d'appui,
- Répondre aux objections classiques,
- Savoir conclure,

Mieux comprendre son comportement et celui des clients :

- Initiation à une méthode afin de mieux identifier le fonctionnement de son client/prospect,
- Mise en situation et jeux de rôle afin d'intégrer toutes les notions.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°44 : Prospecter sa clientèle par téléphone

Objectifs de la formation : Construire et préparer votre entretien de vente, connaître les techniques pour mettre en confiance, arriver à convaincre, combattre les objections au téléphone...

Programme :

- Se préparer à une utilisation efficace du téléphone
- Accueillir
- Prendre un rendez-vous qualifié
- Bâtir un argumentaire
- Répondre aux objections classiques

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°45 : Relancer et fidéliser vos clients

Objectifs de la formation : Construire et préparer votre entretien de vente, connaître les techniques pour mettre en confiance, les objections...

Programme :

- Réaliser et mettre à jour son fichier clients avec des critères pertinents
- Choisir les bons outils pour relancer et fidéliser sa clientèle
- Planifier des actions de relances commerciales

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°46 : Réaliser facilement vos documents commerciaux

Objectifs de la formation : élaborer ses documents commerciaux en respectant les règles et mentions obligatoires. Savoir sécuriser ses relations d'affaires grâce à ses supports.

Programme :

- Les différents documents commerciaux, règles et mentions à respecter dans leur mise en place
- Présentation et utilité des documents commerciaux de l'entreprise
 - Le devis
 - Le bon de commande, le bon de livraison
 - La facture, la facture d'avoir
- Analyse d'exemples types de chaque document
- Rédiger vos conditions générales de vente
- L'utilité des conditions générales de vente
- Les clauses obligatoires et facultatives des conditions générales de vente
- La déclaration au CNIL
- Cas particulier des Conditions Générales d'Utilisation d'un Site Internet
- Diffuser des supports publicitaires conformes à la réglementation
- Les supports publicitaires autorisés
- Les mentions obligatoires
- Les pratiques commerciales interdites
- Les grandes règles d'affichage des prix
- Les principales règles spécifiques au commerce en ligne

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°47 : Concevoir des publicités efficaces

Objectifs de la formation : Comprendre la création publicitaire et savoir créer une publicité efficace, évolutions de la création publicitaire, nouvelles techniques.

Programme :

- Qu'est-ce que l'image de marque : Pourquoi et comment la créer. Le rôle du logo.
- Le langage des couleurs et leur importance dans la création et la gestion de votre image.
- Connaître la différence entre publicité de notoriété et promotion des ventes
- Connaître la cible et l'utilité de chaque média (presse, affichage, Imprimés sans adresse, etc.) et savoir cibler ses publicités. Comment s'exprimer selon le choix requis.
- Les principales erreurs à ne pas commettre.
- Les règles à appliquer pour une bonne publicité :
 - Le sens de lecture. Rechercher l'accroche (créer un titre accrocheur). Mettre en avant le bénéficiaire client.
 - Trouver les mots justes. La composition du texte, les polices de caractères.
 - Le Choix des couleurs, du format, du papier, du grammage, des photos ou dessins qui attirent l'attention du client.
- Pourquoi lier publicité et Internet. Flash codes et publicité.
- La législation.
- Applications pratiques avec l'aide du formateur, travail de groupe et individuel pour mettre en œuvre les techniques apprises pendant la formation

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°48 : Réussir sa participation à un salon

Objectifs de la formation : Bien préparer un salon en amont (les contacts, son stand, ses supports de communication...). Organiser son stand. Sur place : comment transformer un contact en client. Mesurer les retombées.

Programme :

- Choisir et préparer sa participation à un salon,
- Les actions à mener : avant, pendant, après le salon,
- Les documents commerciaux et la communication auprès des prospects et des clients,
- Le comportement commercial sur le stand,
- Optimiser le suivi des contacts afin de les transformer en clients.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°49 : Une jolie vitrine qui donne envie

Objectifs de la formation : Permettre aux participants d'utiliser et de valoriser leur vitrine. Connaître les principes qui vont conduire à l'élaboration d'une vitrine efficace. Maîtriser les techniques de présentation visuelle.

Programme :

- L'environnement du point de vente
 - Etablir un autodiagnostic de son attractivité commerciale
 - Identifier la clientèle visée
 - La signalisation externe
- La vitrine, le premier vendeur !
 - Différencier les types de vitrines
 - Renouveler sa vitrine - durée d'exposition
 - Choisir les accessoires nécessaires à l'aménagement d'une vitrine
 - Concevoir sa vitrine ou aménager son point de vente selon des codes visuels
- Le point de vente et son attractivité
 - Assurer la gestion de l'espace de vente
 - Identifier quelques techniques de valorisation des produits ou services
 - L'étiquetage et l'affichage
 - Savoir mettre son agencement intérieur en cohérence avec la vitrine

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Formations juridiques

Lot n° 50 : Bien gérer la transmission de son entreprise

Objectifs de la formation : Préparer et anticiper la vente de son entreprise : aspects juridiques, fiscaux, sociaux, la valorisation... le juste « prix », la recherche de repreneurs, la négociation du premier rendez-vous à la signature...

Programme :

- Rappel de l'intérêt et des éléments clés d'un business plan,
- Réactualiser son business plan (outil de négociation),
- Faire ressortir les points forts et les points faibles de son entreprise (moyens humains, moyens techniques, produits, éléments financiers, image de marque, fichiers clients, fichiers fournisseurs, management, etc...),
- Identifier les soutiens financiers (transmission/reprise),
- Evaluer la fourchette du prix de cession (valeur intrinsèque),
- Prospection et réseaux pour trouver un repreneur potentiel,
- Préparer sa négociation (90% d'une bonne négociation, c'est du travail de préparation),
- Comment communiquer en interne...

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Sécurité et prévention des risques

Lot n°51 : Hygiène et sécurité alimentaire

Objectifs de la formation : Connaître la réglementation en hygiène alimentaire actuellement applicable en France. Identifier les dangers sanitaires dans sa pratique professionnelle. Prévenir les risques d'intoxications alimentaires par les bonnes pratiques d'hygiène de la réception des denrées au consommateur.

Programme :

- Aliments et risques pour le consommateur

- Dangers microbiens

Microbiologie des aliments : monde microbien, classement en utiles et nuisibles, conditions de multiplication, de survie et de destruction, répartition des micro-organismes dans les aliments.

Dangers microbiologiques dans l'alimentation : principaux pathogènes, toxi-infections alimentaires collectives, associations pathogènes / aliments.

Moyens de maîtrise des dangers : qualité de la matière première, conditions de préparation, chaîne du froid et du chaud, séparation des activités dans l'espace et le temps, hygiène des manipulations, conditions de transport, entretien des locaux et du matériel.

- Autres dangers potentiels : chimiques, physiques, biologiques.

- Fondamentaux de la réglementation communautaire et nationale

- Notions de déclaration, agrément, dérogation
- L'hygiène des denrées alimentaires : paquet hygiène, traçabilité, gestion des non-conformités, bonnes pratiques d'hygiène (bph), procédures fondées sur le hasard analysis critical control point (haccp).
- L'arrêté en vigueur relatif aux règles sanitaires du commerce de détail.
- Contrôles officiels : direction départementale de la cohésion sociale et de la protection des populations, agence régionale de sante, grilles d'inspection, points de contrôle, suites de l'inspection.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel. Agrément HACCP obligatoire

Durée : 2 jours (14 heures)

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Développement de la performance d'entreprise

Lot n°52 : Anglais 1^{er} contact clientèle (accueillir et vendre)

Objectifs de la formation : Formation en langue anglaise, pour de l'initiation perfectionnement en vue d'un premier contact clientèle.

Programme :

- Apprendre (ou réapprendre) les formules de salutations d'usage

- Savoir orienter le client
- Comprendre la demande du client : demander et donner les informations utiles, conseiller
- Le paiement : maîtriser les chiffres et savoir préciser le prix et les conditions de vente

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **4 x 1/2 journée (14 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Développement personnel

Lot n°53 : Réussir ses recrutements : les enjeux contractuels et financiers

Objectifs de la formation : Anticiper ses besoins en recrutement, optimiser sa méthodologie par des techniques et outils adaptés.

Programme :

- Les différents types de contrats de travail possible
- Aides mobilisables
- Impact financier du recrutement
- Coût de l'embauche
- Les étapes clés du recrutement et outils adaptés : de l'analyse du besoin au choix du candidat : évaluation avec discernement la personnalité des candidats, la motivation, les compétences...
- Sécuriser ses recrutements et garantir la bonne intégration du candidat.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°54 : Maîtriser les écrits professionnels

Objectifs de la formation : Maîtriser les spécificités de la langue écrite professionnelle. Déjouer les pièges de la langue française. Rédiger avec plus de confiance et d'aisance des écrits corrects et clairs.

Programme :

Intégrer les éléments fondamentaux de l'écrit professionnel

- Identifier les schémas d'écriture et de lecture en communication écrite
- Repérer et appréhender les critères de lisibilité d'un écrit professionnel
 - Clarifier et adapter le message que vous souhaitez transmettre à votre ou vos correspondant(s)
 - Identifier les idées à développer dans votre écrit
 - Appréhender le format de son écrit le plus adapté à son message

Discipliner ses écrits professionnels en adoptant une méthodologie structurée

- Savoir transcrire rapidement sa pensée à l'écrit, organiser ses idées pour mieux les présenter
- Apprivoiser les pièges de la langue française, retour sur les cas délicats
- Intégrer les règles fondamentales de l'écriture structurée
 - Organiser votre schéma d'écriture

- Être objectif, du fait au jugement de valeur, savoir mesurer le juste milieu
- Identifier les erreurs à ne pas commettre dans la rédaction d'un écrit professionnel

Valoriser vos écrits professionnels, de l'idée à la rédaction

- Donner du sens à ses écrits, faire jouer les mots et les expressions
- Valoriser la mise en page, assurer un écrit structuré, faire évoluer ses présentations
 - Capitaliser sur les critères de lisibilité
 - Soigner le fond et la forme de sa rédaction

Faire le choix du bon support pour votre écrit professionnel

- Appréhender les différents supports et identifier les caractéristiques de chacun de façon à faire le bon choix
 - La rédaction d'une lettre
 - La rédaction d'un rapport ou d'un compte rendu
 - La rédaction d'un email
 - La rédaction d'une synthèse
- Quel support pour quel message ? faire le bon choix du bon support
- Adapter son style et le fond au support choisit

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieux : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 65 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Formations techniques

COIFFURE

Lot n 55 : TENDANCES 2019

Objectifs de la formation : A l'issue de la formation, le stagiaire devrait être capable de proposer l'ensemble des nouveautés en terme de coupe et de prestation client.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : tous les artisans coiffeurs, les conjoints collaborateurs et les salariés.

Durée : **1 jour (8 heures)**

Lieu : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 100 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°56 : COUPES SUR CHEVEUX SECS

Objectifs de la formation : travailler la matière comme une sculpture. Sculpter à sec permet de réajuster les volumes et d'obtenir une coupe ou les cheveux se mettent en place tout seuls.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : tous les artisans coiffeurs, les conjoints collaborateurs et les salariés.

Durée : **1 jour (8 heures)**

Lieu : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 100 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°57 : BARBES ET RASAGE PERFECTIONNEMENT

Objectifs de la formation : Désuet il y a encore quelques années, le métier de barbier fait son grand retour. Notamment grâce à des passionnés surfant sur le retour aux traditions et la tendance de la barbe. Découvrez les techniques du rasage complet, la mise en forme et le traçage d'une barbe.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : tous les artisans coiffeurs, les conjoints collaborateurs et les salariés.

Durée : **1 journée (8 heures)**

Lieu : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 100 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n 58 : CHIGNONS ET COIFFURES POUR LES FETES

Objectifs de la formation : A l'issue de la formation, le stagiaire devrait être en mesure de proposer des coupes et coiffures pour soirées et fêtes.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : tous les artisans coiffeurs, les conjoints collaborateurs et les salariés.

Durée : **2 jours (16 heures)**

Lieu : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 100 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°59 : TENDANCES DES DERNIERES SAISONS

Objectifs de la formation : A l'issue de la formation, le stagiaire devrait être en mesure de proposer les coupes automne et hiver 2018.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : tous les artisans coiffeurs, les conjoints collaborateurs et les salariés.

Durée : **1 journée (8 heures)**

Lieu : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 100 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

FLEURISTE

Lot n°60 : La rose dans tous ses états

Objectifs de la formation : Composer divers bouquets originaux avec la rose comme fleur principale.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : **1 jours (7 heures)**

Lieu : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 100 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 61 : Mariage : les nouvelles tendances

Objectifs de la formation : Revisiter la thématique du mariage et proposer une gamme complète et bouquets, d'accessoires et de décors tendances, champêtre chic et esprit nature.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : **1 jours (7 heures)**

Lieu : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 100 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 62 : Les fleurs d'automne travaillées pour le deuil

Objectifs de la formation : Diversifiez votre offre en proposant des compositions florales uniques en gardant la thématique du deuil.

Programmes :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : **1 jours (7 heures)**

Lieu : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 100 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 63 : Noël et nouvelles idées

Objectifs de la formation : Revisiter la thématique de Noël en apportant originalité à vos compositions, bouquets et accessoires.

Programme :

Le programme détaillé sera établi par la personne répondant au marché en fonction des techniques et tendances actuelles.

Public : artisans, conjoints collaborateurs, salariés de l'Artisanat

Durée : **1 jours (7 heures)**

Lieu : Haute-Marne

Taux horaire maximum d'intervention : 100 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.