



## Formations CMA 55 : Lots 91 à 138

### **Technologies de communication**

#### Lot n°91 : **WORD initiation**

Objectifs de la formation : Etre en mesure de concevoir un document, le mettre en page, le sauvegarder et l'imprimer. Savoir réaliser un tableau simple.

Programme : Présentation du logiciel, l'environnement du travail, la gestion du texte, les insertions, la mise en page et impression.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

#### Lot n° 92 : **EXCEL initiation**

Objectifs de la formation : Saisir et mettre en forme des tableaux simples avec les options de base. Savoir manipuler les feuilles d'un classeur, mettre en page et imprimer.

Connaître les calculs de base et utiliser les formules.

Programme : Présentation du logiciel, l'environnement du travail, la gestion des classeurs, la saisie des données et formules de calcul, les mises en forme, les graphiques, l'impression des classeurs.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

#### Lot n° 93 : **WORD perfectionnement**

Objectifs de la formation : Gagner en autonomie avec l'usage du logiciel. Créer un modèle de courrier. Utiliser les fonctions de publipostage. Créer **un tableau**.

Programme : Le modèle, les puces et les numéros, les tabulations, le publipostage, le tableau, la mise en page avancée.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

#### Lot n° 94 : **EXCEL perfectionnement**

Objectifs de la formation : Effectuer des calculs élaborés. Etablir des liaisons entre les tableaux. Gérer et utiliser les listes de données.

Programme : révision des fonctions de bases, utilisation et gestion des fonctions de calculs avancés, consolidation des données, préparer et protéger des tableaux, exploiter la liste des données.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**Lot n°95 : Google et ses outils**

Objectifs de la formation : Utiliser efficacement les outils Google pour faciliter le quotidien. Stocker, synchroniser et partager les fichiers. Choisir et installer les applications.

Programme : présentation de Google Apps, gérer ses mails sur Gmail, planification avec Google agenda, utilisation de Google docs pour créer des documents, stocker, synchroniser et partager ses fichiers avec Google drive.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**Lot n° 96 : E-mailing et newsletters**

Objectifs de la formation : Concevoir une campagne pertinente pour votre entreprise. Evaluer des résultats.

Programme : notions générales de l'e-mailing et les newsletters : avantages et inconvénients, réglementation et précautions juridiques nécessaires, construire son fichier adresses, préparer et router son emailing, créer sa newsletter, évaluer les résultats.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**Lot n° 97 : Retouche photos**

Objectifs de la formation : Améliorer vos photos pour un usage commercial.

Programme : Découvrir les logiciels de retouches gratuits GIMP ou PAIN.NET. Travailler et retoucher les photos. Connaître les règles du droit à l'image

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**Lot n° 98 : Découverte des réseaux sociaux**

Objectifs de la formation : Comprendre les enjeux d'internet et des médias sociaux, identifier les principes réseaux sociaux et leur intérêt dans la stratégie de communication de l'entreprise.

Programme : identifier les changements majeurs créés par le net aujourd'hui, les nouveaux comportements des internautes, panorama des réseaux sociaux : publics ciblés, avantages, inconvénients, création et sécurisation de son profil.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**Lot n° 99 : Créer et animer la page FACEBOOK PRO de son entreprise**

Objectifs de la formation : Construire et optimiser la page de son entreprise.

Maîtriser les réglages de base. Pratiquer les applications. Analyser les statistiques. Utiliser les outils de géolocalisation.

Programme : identifier les enjeux de Facebook pour son entreprise artisanale, créer et connecter sa page Facebook, animer et administrer la page Facebook, enrichir sa page, créer des publicités.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**Lot n°100 : Créer et référencer son site internet professionnel**

Objectifs de la formation : Créer son propre site et être autonome pour l'administrer. Définir son positionnement et sa stratégie sur le WEB. Créer son contenu. Sécuriser et maintenir en état de bon fonctionnement.

Programme : les règles essentielles du web marketing, choisir et définir un nom de domaine, réfléchir et proposer un contenu de qualité, créer les pages de son site, définir l'arborescence, organiser les contenus, créer les obligations légales.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **5 jours (35 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**Lot n°101 : Créer son site professionnel de vente en ligne**

Objectifs de la formation : Créer une boutique permettant la vente directe sur son site. Organiser son catalogue de produits. Animer et personnaliser sa boutique virtuelle. Sécuriser ses moyens de paiement. Définir les conditions de vente et organiser les livraisons.

Programme : définir sa politique tarifaire, présentation détaillée de vos produits, installation de la solution E-commerce et paramétrage des solutions de paiement en ligne, réglementation, information juridique et législation des activités de vente en ligne.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **3 jours (21 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**Lot n°102 : Mise à jour de son site internet**

Objectifs de la formation : Enrichir et améliorer son site. Repérer et résoudre les dysfonctionnements fréquents. Ajouter des modules complémentaires.

Programme : Analyser les difficultés rencontrées par les stagiaires, point sur le site en place, travail sur la mise en forme de ses pages, ajouts de modules complémentaires selon ses besoins, mises à jour et sécurisation de son site internet.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**N.B. outre la prestation de formation, un support de cours « papier » sera obligatoirement fourni.**

## **Finances et comptabilité :**

**Lot n° 103 : le B.A-BA de la comptabilité**

Objectifs de la formation : Comprendre le fonctionnement de la comptabilité. Satisfaire les obligations comptables de l'entreprise. Classer et organiser les pièces comptables. Assimiler les notions de flux comptables. Comprendre l'utilité des documents comptables annuels.

Programme : les obligations légales de l'entreprise et le rôle de la comptabilité, l'organisation comptable et les différents documents utilisés, l'enregistrement des pièces comptables, le mécanisme de la TVA, les notions de bilan et compte de résultat.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 55€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n°104 : la comptabilité au réel**

Objectifs de la formation : Enregistrer les opérations courantes d'achat et de vente dans les journaux et les comptes. Enregistrer les opérations de TVA et de paie. Réaliser les opérations de clôture de comptes. Pointer et contrôler les comptes bancaires, clients et fournisseurs. Expérimenter l'utilisation d'un logiciel comptable.

Programme : les principes et enjeux comptables, les principaux mécanismes et documents comptables, les opérations courantes, les opérations d'enregistrement de la TVA et de la paie, les opérations de clôture de fin d'exercice, les documents de synthèse.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **3 jours (21 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 55€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n° 105 : Lire et interpréter son bilan et compte de résultats**

Objectifs de la formation : Comprendre la construction et finalité des documents comptables. Analyser les principales lignes du bilan et compte de résultats. Interpréter les principaux indicateurs financiers et ratios. Evaluer la santé financière de l'entreprise. Améliorer sa rentabilité.

Programme : les enjeux de l'analyse financière, présentation des comptes annuels bilan et compte de résultat, lecture et analyse du bilan actif et passif, du compte de résultat, analyse de la rentabilité avec les soldes intermédiaires de gestion et des principaux indicateurs.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 55€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n°106 : EBP Comptabilité**

Objectifs de la formation : Aborder les principes de base de la comptabilité. Identifier les apports d'une comptabilité numérique. Maîtriser les différentes fonctions du logiciel. Adapter l'outil à ses besoins.

Programme : présentation du logiciel, création du dossier, des journaux et des comptes les plus utilisés. Saisie concrète des écritures de vente, d'achat et de trésorerie. Les moyens de contrôle des écritures, déclaration de TVA et saisie des écritures de TVA, transmission des données à l'expert-comptable.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 55€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n° 107 : EBP devis factures**

Objectifs de la formation : Mettre en place une organisation administrative structurée. Gérer ses devis, factures et relances. Editer les documents commerciaux. Suivre et transmettre les documents à son expert-comptable.

Programme : présentation du logiciel, création d'un dossier et des données de base, saisie d'un devis, création de factures d'acompte, transfert des devis en facture, présentation des factures, gestion des règlements des clients, découverte des impressions des états.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 55€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n°108 : EBP auto-entrepreneur**

Objectifs de la formation : identifier les premières étapes du démarrage de votre activité. Mettre en place une organisation administrative structurée. Gérer ses devis, factures et relances. Développer son activité et se mettre en conformité avec la législation de la micro-entreprise.

Programme : présentation du logiciel, création du dossier et des données de base, les documents de vente, présentation des devis et factures, mentions obligatoires à faire apparaître. Impression des livres dépenses et recettes, calcul des charges fiscales.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 55€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 109 : **La gestion de ma micro-entreprise**

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

Programme : les caractéristiques du régime de la micro-entreprise, les obligations comptables et déclaratives, les registres d'achat et de recettes, le calcul des charges sociales et de l'impôt sur le revenu, la conformité des documents commerciaux.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 55€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 110 : **Coût de revient et prix de vente**

Objectifs de la formation : Intégrer les enjeux d'une bonne gestion des coûts de revient. Distinguer les notions de charges fixes / variables et charges directes / indirectes. Calculer son seuil de rentabilité et déterminer ses prix de vente.

Programme : notions de charges et produits, classement des charges variables et fixes, calcul du seuil de rentabilité et notion de point mort, classement de charges directes et indirectes, notions d'heures productives et improductives, les paramètres de modification du coût de revient.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 55€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n°111 : **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 : les principales caractéristiques de la transmission, les formes de transmission, les avantages et inconvénients en terme de fiscalité, les clés de la transmission, les aspects sociaux.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**N.B. outre la prestation de formation, un support de cours « papier » sera obligatoirement fourni.**

## **Techniques de vente**

Lot n° 112 : **Marketing et stratégie commerciale**

Objectifs de la formation : Appréhender les différents outils de marketing stratégique et opérationnel.

Elaborer sa stratégie commerciale et son plan d'action commercial.

Assurer le déploiement stratégique de son offre.

Piloter et évaluer ses actions commerciales.

Programme : formaliser la stratégie commerciale, définir les éléments structurants de la stratégie, traduire sa stratégie en plan d'actions, organiser et piloter l'action commerciale

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n° 113 : Les 7 clés d'une stratégie commerciale gagnante**

Objectifs de la formation : Connaître les tendances actuelles de la consommation et les optimiser pour son entreprise. Comprendre l'importance de l'analyse interne et externe de l'entreprise. Analyser et utiliser les leviers de développement.

Programme : identifier les nouvelles tendances de consommation, analyser l'environnement commercial de l'entreprise, se positionner face à la concurrence, définir une politique de produit efficace, se faire connaître pour se développer.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n°114 : Mieux vendre ses produits et prestations**

Objectifs de la formation : Mettre en place des outils pour transformer l'artisan en vendeur du savoir-faire de son entreprise. Maîtriser la négociation pour se démarquer. Construire une relation gagnant-gagnant pour fidéliser.

Programme : préparer les outils pour développer les compétences commerciales d'une entreprise artisanale, prise de contact, découverte du client et de ses besoins, argumentation de l'offre ou justification du devis, traitement des objections standards et l'objection prix, conclusion et consolidation de la relation.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **3 jours (21 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n°115 : Devenir expert dans sa relation commerciale**

Objectifs de la formation : Devenir une force de proposition et un partenaire pour votre client.

Anticiper et vaincre les obstacles à la réussite. Consolider la relation client et fidéliser.

Programme : Persuader : augmenter la quantité et la qualité des ventes, influencer : anticiper et lever les freins à la réussite de la négociation, fidéliser : augmenter votre chiffre d'affaires grâce à une stratégie de fidélisation.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n° 116 : 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 : adapter son stand en fonction du salon, valoriser son entreprise et ses produits, développer ses techniques d'accueil, appliquer les techniques de vente en salon, évaluer sa présence sur le salon et le retour sur investissement.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n° 117 : Identité visuelle : créer votre logo et votre charte graphique**

Objectifs de la formation : identifier les messages à faire passer à travers le logo et la charte graphique.

Créer sa charte graphique et réaliser son logo.

Programme : analyser sa propre image de marque et mettre en avant les valeurs de l'entreprise, définir sa charte graphique (couleur, type de support, typographie, choix du vocabulaire, ...), conception du logo (réflexion sur la couleur, les formes, traits, ...)

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 118 : **Réaliser vos supports de communication**

Objectifs de la formation : Créer son message et son argumentaire.

S'exercer sur le logiciel de création graphique en réalisant des affiches, cartes de visite, flyers, ...

Connaître les formats d'impression, les supports de diffusion et le budget.

Programme : définir son contenu de communication et le message à véhiculer, identifier sa cible et choix des supports, créer ses propres illustrations, choisir sa diffusion en fonction de son budget.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 119 : **Prospection téléphonique : soyez convaincant**

Objectifs de la formation : utiliser une bonne communication orale au téléphone.

Préparer sa prospection téléphonique. Répondre aux objections et conclure la vente

Programme : Choisir un comportement adapté en fonction de la situation, connaître les mots et expressions à bannir, mettre en place un argumentaire, savoir traiter les objections en gérant son stress, gérer les relances client.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 120 : **Dynamiser votre vitrine**

Objectifs de la formation : Gagner en attractivité en relookant son point de vente

Programme : Connaître les principes qui vont conduire à l'élaboration d'une vitrine efficace

Maîtriser les techniques de présentation visuelle

Réfléchir à la stratégie des vitrines et leur planification.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 121 : **Marchés public en ligne**

Objectifs de la formation : Connaître l'évolution des marchés publics et la dématérialisation.

Découvrir les avantages de la dématérialisation.

Naviguer sur les plates formes et en faire un outil de développement d'entreprises.

Répondre par voie électronique seul ou en groupement d'entreprises.

Programme : Rappel réglementaire des marchés publics, les obligations de la dématérialisation, découverte des différentes plateformes, les dossiers de consultation, la réponse en ligne, la préparation des pièces, et dépôt de la réponse.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**N.B. outre la prestation de formation, un support de cours « papier » sera obligatoirement fourni.**

## **Ressources humaines**

### **Lot n° 122 : Réussir ses recrutements**

Objectifs de la formation : Anticiper et préciser ses besoins en recrutement, optimiser sa méthodologie par des techniques et des outils adaptés, identifier les différentes étapes du processus de recrutement et gagner en efficacité.

Évaluer avec discernement la personnalité, les compétences, la motivation et le potentiel d'un candidat.

Sécuriser ses recrutements et garantir la bonne intégration du candidat.

Programme : les enjeux et les étapes du recrutement, préparer et structurer ses entretiens, maîtriser les techniques de questionnement, les tests de personnalité, vérifier les compétences, choisir le candidat.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

### **Lot n°123 : Gestion des Ressources Humaines : l'essentiel pour l'artisan**

Objectifs de la formation : Distinguer les règles du droit du travail dans la gestion du personnel.

Identifier les obligations de l'employeur en matière de formation des salariés.

Reconnaître la notion de santé et sécurité au travail.

Adopter une posture managériale de proximité en s'appuyant sur des outils de dialogue.

Programme : les obligations de l'employeur, les contrats de travail, la formation professionnelle, la santé et la sécurité au travail, le management

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

### **Lot n°124 : L'essentiel des entretiens de management**

Objectifs de la formation : Structurer et animer tout type d'entretien de management.

Conduire des entretiens de qualité dans le cadre de ses missions managériales.

Animer ses entretiens managériaux en cohérence avec sa posture managériale.

S'entraîner à pratiquer différents types d'entretiens

Programme : Les bases de tout entretien de management (les différentes étapes, la communication au service des entretiens, les bases de l'argumentation, distinguer le négociable et le non négociable), les principaux entretiens de management en fonction des objectifs (entretien de délégation, de régulation et de recadrage, de gestion de conflit, d'évaluation et l'entretien professionnel, entretien de motivation).

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

### **Lot n°125 : Conduire l'entretien professionnel**

Objectifs de la formation : préparer son entretien pour qu'il soit pertinent et constructif.

S'approprier des outils et méthodes pour mener un entretien de qualité.

Les techniques d'observation, d'écoute et de communication.

Programme : Bien aborder l'entretien en face à face, structurer et mener efficacement ses entretiens, mettre en œuvre une communication adaptée, savoir gérer tout type d'entretien, conclure et aboutir à un résultat concret.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

**Durée : 1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**Lot n°126 : Réussir la formation de son apprenti**

Objectifs de la formation : Définir le rôle d'un maître d'apprentissage.

Vous initier à la psychologie de l'adolescent.

Faciliter la collaboration avec votre apprenti.

Programme : le contrat d'apprentissage, le management de l'apprenti et le recrutement, la responsabilité formative du maître d'apprentissage, la pédagogie de l'alternance, la stratégie de réussite de l'apprenti, la prévention et la gestion des conflits, la santé et la sécurité au travail.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

**Durée : 2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**N.B. outre la prestation de formation, un support de cours « papier » sera obligatoirement fourni.**

## ***Développement personnel***

**Lot n° 127 : Améliorer votre écriture professionnelle**

Objectifs de la formation : Améliorer votre écriture et votre orthographe, images de votre entreprise

Repérer et corriger les principales erreurs d'écriture.

Rédiger des messages professionnels lus et compris facilement

Programme : Identifier les principales erreurs, les principales règles de grammaire, les différents niveaux de langue selon les écrits, la présentation de différents écrits.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

**Durée : 2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**Lot n°128: Impulser la motivation de son équipe**

Objectifs de la formation : Reconnaître ce qui contribue à l'existence d'une équipe performante.

Identifier et créer les conditions de la motivation et l'implication dans une équipe.

Diagnostiquer et questionner sa propre motivation.

Programme : se motiver soi-même, créer les conditions de la motivation, communiquer efficacement.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

**Durée : 2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**Lot n°129 : Animer des réunions efficaces**

Objectifs de la formation : Animer une réunion avec aisance et rigueur.

Structurer les différentes étapes d'une réunion : préparation, introduction, animation et conclusion.

Développer sa confiance en soi pour s'affirmer face à différents interlocuteurs.

Programme : définir au préalable les aspects indispensables de la réunion, créer les conditions de la motivation, gérer les personnalités et les situations délicates.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

**Durée : 1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

Lot n°130 : **Prendre la parole en public**

Objectifs de la formation : Identifier les principales clés d'une réussite d'une prise de parole en public.

Savoir préparer son intervention sur la forme et le fond.

Connaître et appliquer les techniques d'une communication orale attractive et efficace.

Programme : Comprendre et maîtriser les schémas de communication, préparer sa prise de parole en public, réussir sa prise de parole, mise en application

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

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

**N.B. outre la prestation de formation, un support de cours « papier » sera obligatoirement fourni.**

## **Sécurité et prévention des risques professionnels**

Lot n° 131 : **Acquérir les bases en prévention des risques professionnels**

Objectifs de la formation : identifier les obligations réglementaires en matière de sécurité et santé au travail.

Créer les outils permettant un suivi quotidien de la sécurité et de la santé au travail de ses salariés.

Programme : le rôle et mission du chef d'entreprise en matière de sécurité et santé au travail, la responsabilité pénale et la délégation de pouvoir, la sécurité dans l'entreprise, les références essentielles, la mise en œuvre d'une démarche de prévention des risques, les accidents du travail et maladies professionnelles, protéger ses collaborateurs, la gestion des formations en sécurité, savoir gérer les relations avec les autres acteurs de la sécurité.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 132 : **L'évaluation des risques professionnels et le document unique**

Objectifs de la formation reconnaître les enjeux de l'évaluation des risques dans un contexte réglementaire et juridique.

Identifier les étapes clés pour réaliser et mettre à jour le document unique de son entreprise.

Programme : évaluation des risques professionnels, enjeux et contexte, les étapes de réalisation du document unique, la mise à jour du document unique.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

Lot n° 133 : **Mise à jour du document unique**

Objectifs de la formation : mettre en place un processus de mise à jour et d'exploitation dynamique.

Optimiser l'analyse antérieure des risques et vérifier l'efficacité des actions décidées. Intégrer les nouveaux risques et adapter les actions de prévention.

Programme : Mise à jour du document unique en fonction de l'acquisition des nouveaux équipements, utilisation des nouveaux produits, de nouvelles activités, de nouvelles embauches, des modifications des locaux.

Mise en place des nouvelles actions de prévention.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n°134 : SST initial**

Objectifs de la formation : Identifier les situations dangereuses pour s'en protéger. Connaître les gestes et comportements de premier secours en cas d'accident : protéger, examiner, alerter et secourir.

Programme : la prévention, définir l'accident de travail et la maladie, connaître le cadre juridique, les acteurs de prévention, le rôle du SST, connaître les gestes et comportements de premier secours, assurer la protection immédiate, examiner la victime, alerter, secourir la victime selon les accidents.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 75€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n° 135 : SST recyclage**

Objectifs de la formation : Promouvoir la prévention des risques au sein de son activité professionnelle. Assurer la protection des victimes et personnes tiers. Examiner pour alerter. Transmettre les informations au secours. Etre capable de secourir la victime.

Programme : repérer les écarts par rapport au comportement attendu du SST, révision des gestes d'urgence, actualisation des connaissances au regard des risques de l'entreprise, analyse des risques spécifiques au secteur d'activité.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 75€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n°136 : 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.

Agrément HACCP obligatoire

Programme : les bases de la microbiologie, les facteurs de développement, la méthode HACCP.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n° 137 : Réglementation étiquetage des produits alimentaires**

Objectifs de la formation : Connaître et comprendre la réglementation relative à l'étiquetage des denrées alimentaires. Améliorer l'information du consommateur et évaluer le risque en matière d'allergènes. Comprendre la déclaration nutritionnelle.

Programme : Etiquetage des denrées alimentaires, cas des allergènes, la déclaration nutritionnelle pour les produits emballés.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **1 journée (7 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 60€ TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**Lot n°138 : Permis d'exploitation**

Objectifs de la formation : Acquérir une bonne maîtrise de l'exploitation spécifique d'un débit de boissons, Sensibiliser et responsabiliser les exploitants aux obligations particulières de la vente d'alcool, en leur donnant toutes les informations liées aux normes législatives, réglementaires et jurisprudentielles qui leur sont applicables.

Prévenir contre l'abus d'alcool et les différentes nuisances occasionnées par une exploitation mal contrôlée.

Connaître les risques de sanctions spécifiques aux débits de boissons

Programme : Le cadre législatif et réglementaire, Les conditions d'ouverture d'un débit de boissons (café, brasserie, restaurant, ...), Les obligations d'exploitation, les horaires d'ouverture et de fermeture, Santé publique et aspects pratiques, Informations complémentaires sur les obligations d'exploitation d'un débit de boissons

La Réglementation locale.

Public : tout public

Modalités d'organisation : formation en présentiel

Durée : **3 jours (20 heures)**

Lieu : Bar Le Duc / Verdun

Taux horaire maximum d'intervention : 70 € TTC. Il inclut l'ensemble des frais.

**N.B. outre la prestation de formation, un support de cours « papier » sera obligatoirement fourni.**