

FORMATIONS LONGUES

MANAGEMENT et MANAGEMENT de la Différence - RH ©

OBJECTIFS:

- ↳ Acquérir ou développer les compétences (savoir-faire) et la posture (savoir être) pour exercer la fonction de Manager dans une entreprise ou une organisation, vis-à-vis d'un collaborateur ou d'une équipe.
- ↳ Intégrer ce savoir être en expérimentant dans la durée ces processus de management .
- ↳ Prendre conscience des différents stades de l'identité managériale et de son propre positionnement.
- ↳ Trouver un espace d'échanges et de résolution de problématiques.
- ↳ Acquérir les outils nécessaires au Management de la Différence liée au Handicap, à la Parité Hommes-Femmes, à l'Équité Générationnelle, aux Cultures, à la Religion (conformément aux dernières dispositions légales).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des fondamentaux - Bibliographie.
- ↳ Exercices d'entraînement et analyse de pratiques - Etudes de cas.
- ↳ Jeux de rôle - Aquarium.
- ↳ Accompagnement individualisé de la part des formateurs hors séances et par courrier électronique.
- ↳ Supervision de cas de management durant la formation.
- ↳ Simulations, études de cas.

PERSONNES CONCERNÉES :

- ↳ Managers nouvellement promus ou souhaitant approfondir leurs connaissances.
- ↳ Managers souhaitant optimiser leurs qualités de leader ou trouver un espace d'échanges pour confronter leurs expériences.
- ↳ Managers souhaitant développer leurs compétences face aux enjeux sociétaux actuels : acquisition de savoir-faire et savoir-être spécifiques liés à la gestion du Handicap, de la Parité Hommes-Femmes, de l'Équité Générationnelle, des Cultures et des Religions.

DURÉE/TARIF : 5 modules de 3 jours / 3 500.00 € H.T.

+ 1 Module de 3 jours complémentaires Management de la Différence-RH : 4 000.00 € H.T.

DATES :

Session 1

Session 2

Module 1	6 - 7 - 8 Janvier 2010	15-16-17 Septembre 2010
Module 2	22-23-24 Février 2010	25-26-27 Octobre 2010
Module 3	24-25-26 Mars 2010	15-16-17 Novembre 2010
Module 4	28-29-30 Avril 2010	12-13-14 Janvier 2011
Module 5	2 - 3 - 4 Juin 2010	16-17-18 Février 2011
Module 6	19-20-21 Juillet 2010	16-17-18 Mars 2011

COACHING des Personnes et des Équipes

et

COACHING de la Différence - RH ©

OBJECTIFS:

- ↳ Acquérir les compétences (savoir-faire) et la posture (savoir-être) pour exercer la fonction de coach dans un cadre professionnel.
- ↳ Intégrer ce savoir-être en expérimentant pour soi-même les processus du coaching au bénéfice de son développement personnel.
- ↳ Acquérir les outils nécessaires à l'accompagnement de la Différence liée au Handicap, à la Parité Hommes-Femmes, à l'Équité Générationnelle, aux Cultures, à la Religion.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des fondamentaux - Bibliographie.
- ↳ Exercices d'entraînement et analyse de pratiques - Etudes de cas.
- ↳ Jeux de rôle - Aquarium.
- ↳ Accompagnement individualisé de la part des formateurs hors séances et par courrier électronique.
- ↳ Pratique personnelle de 3 coachings durant la formation.
- ↳ Simulations, études de cas.
- ↳ Travail en groupes de pairs entre les modules de formation.
- ↳ Réalisation d'un mémoire.

PERSONNES CONCERNÉES :

- ↳ Intervenants en entreprises ou dans les organisations.
- ↳ Formateurs - Consultants.
- ↳ Responsables de Ressources Humaines.
- ↳ Managers et cadres souhaitant développer leurs compétences dans le domaine de l'accompagnement.

DURÉE/TARIF : 6 modules de 3 jours / 4 000.00 € H.T.

+ 1 Module de 3 jours complémentaires Coaching de la Différence-RH : 4 500.00 € H.T.

DATES :

Session 1

Session 2

Module 1	25-26-27 Novembre 2009	12-13-14 Avril 2010
Module 2	13-14-15 Janvier 2010	19-20-21 Mai 2010
Module 3	17-18-19 Février 2010	7 - 8 - 9 Juillet 2010
Module 4	29-30-31 Mars 2010	8 - 9 -10 Septembre 2010
Module 5	26-27-28 Mai 2010	18-19-20 Octobre 2010
Module 6	28-29-30 Juin 2010	1 - 2 - 3 Novembre 2010
Module 7	22-23-24 Septembre 2010	17-18-19 Janvier 2011

Technicien PNL (Programmation Neuro Linguistique)

OBJECTIFS:

- ↳ Communiquer avec efficacité - Améliorer sa qualité d'écoute.
- ↳ Développer ses compétences relationnelles.
- ↳ Comprendre et maîtriser le fonctionnement de notre cerveau.
- ↳ Optimiser nos ressources personnelles.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des fondamentaux - Bibliographie.
- ↳ Exercices d'entraînement.
- ↳ Jeux de rôle - Aquarium.
- ↳ Travail en groupes de pairs entre les modules de formation.

PERSONNES CONCERNÉES :

- ↳ Toute personne désireuse de développer ses compétences relationnelles et d'optimiser ses ressources personnelles. Aucun pré requis n'est nécessaire.

DURÉE/TARIF : 4 modules de 2 jours / 2 000.00 € H.T.

DATES :

Session 1

Session 2

Module 1 21 - 22 - Décembre 2009

15-16 Septembre 2010

Module 2 25 - 26 Janvier 2010

28-29 Octobre 2010

Module 3 22-23 Février 2010

25-26 Novembre 2010

Module 4 29- 30 Mars 2010

21-22 Décembre 2010

Praticien PNL (Programmation Neuro Linguistique)

OBJECTIFS:

- ↳ Découvrir et maîtriser les puissants outils d'amélioration et de changement de la PNL.
- ↳ Fixer et atteindre ses objectifs (professionnels et personnels) en fonction de ses valeurs profondes et des buts de sa vie
- ↳ Eliminer les obstacles qui s'opposent à ces objectifs

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des fondamentaux - Bibliographie.
- ↳ Exercices d'entraînement.
- ↳ Jeux de rôle - Aquarium.
- ↳ Travail en groupes de pairs entre les modules de formation.

PERSONNES CONCERNÉES :

- ↳ Toute personne ayant acquis le niveau « Technicien PNL ».

DURÉE/TARIF : 5 modules de 2 jours / 2 500.00 € H.T.

DATES :	Session 1	Session 2
Module 1	29-30 Avril 2010	27-28 Janvier 2011
Module 2	27-28 Mai 2010	24-25 Février 2011
Module 3	29-30 Juin 2010	24-25 Mars 2011
Module 4	29-30 Juillet 2010	28-29 Avril 2011
Module 5	29-30 Septembre 2010	26-27 Mai 2011

Maître-Praticien en PNL (Programmation Neuro Linguistique)

OBJECTIFS:

- ↳ Utiliser la PNL de façon fluide et souple dans sa vie professionnelle et personnelle.
- ↳ Être à l'aise pour communiquer avec l'inconscient.
- ↳ Être capable de développer son propre style et ses propres applications professionnelles.
- ↳ Être capable de concevoir ses propres outils en combinant les différents apprentissages.
- ↳ Savoir transférer la compétence (modélisation) de soi à soi, des autres à soi-même, de soi aux autres et d'une personne à une autre personne.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des fondamentaux - Bibliographie.
- ↳ Exercices d'entraînement.
- ↳ Jeux de rôle - Aquarium.
- ↳ Travail en groupes de pairs entre les modules de formation.
- ↳ Réalisation d'un mémoire.

PERSONNES CONCERNÉES :

- ↳ Toute personne ayant acquis le niveau « Praticien PNL ».

DURÉE/TARIF : 7 modules de 3 jours / 3 000.00 € H.T.

DATES :	Session 1	Session 2
Module 1	27-28-29 Octobre 2010	28-29-30 Juin 2011
Module 2	24-25-26 Novembre 2010	27-28-29 Juillet 2011
Module 3	21-22-23 Décembre 2010	28-29-30 Septembre 2011
Module 4	26-27-28 Janvier 2011	26-27-28 Octobre 2011
Module 5	23-24-25 Février 2011	23-24-25 Novembre 2011
Module 6	23-24-25 Mars 2011	21-22-23 Décembre 2011
Module 7	27-28-29 Avril 2011	25-26-27 Janvier 2012

FORMATIONS COURTES

FORMATIONS PÉDAGOGIQUES ET DE MANAGEMENT

FORMATION PÉDAGOGIQUE DES CADRES ET DES CHEFS D'ENTREPRISE

OBJECTIFS:

- ↳ Donner une démarche pédagogique rigoureuse et professionnelle aux Managers qui animent des stages de formation.
- ↳ Savoir concevoir et animer une formation.
- ↳ Réussir à faire passer son savoir dans l'acte de management.
- ↳ Gérer et animer un groupe : les différents rôles d'un manager. Savoir reconnaître les fonctionnements internes des participants.
- ↳ Alternier les phases de formation et les phases de production dans l'entreprise.
- ↳ Connaître et sélectionner les supports, outils et matériels pédagogiques les mieux adaptés.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des leviers fondamentaux de la communication pédagogique, des méthodes de management.
- ↳ Simulations, études de cas.

PERSONNES CONCERNÉES :

Tous cadres et chefs d'entreprise désireux d'améliorer leurs capacités à communiquer, diriger, former les personnes de l'entreprise.

DURÉE/TARIF : 4 jours / 1 520.00 € H.T.

DATES :

16-17-18-19 NOVEMBRE 2009
20-21-22-23 AVRIL 2010

FORMATION DE FORMATEURS OCCASIONNELS

OBJECTIFS :

- ↳ Faire passer son savoir professionnel dans une intervention pédagogique.
- ↳ Choisir et préparer les supports et le matériel pédagogique.
- ↳ Connaître et utiliser les diverses techniques de communication. Sélectionner les plus adaptées à l'animation.
- ↳ Savoir gérer et animer un groupe.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des bases de la pratique pédagogique, des courants pédagogiques, des théories de l'apprentissage.
- ↳ Mise en situation, jeux de rôles, études de cas.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne qui, outre sa fonction principale, est amenée à dispenser des sessions de formation au sein de l'entreprise.

DURÉE/TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

23-24-25 NOVEMBRE 2009
5 - 6 - 7 MAI 2010

FORMATIONS DES TUTEURS ET MAÎTRES D'APPRENTISSAGE

OBJECTIFS :

- ↳ Connaître le dispositif de l'alternance : cadre juridique, institutionnel, modalités de fonctionnement.
- ↳ Connaître les spécificités et attentes des personnes en alternance, du côté de l'entreprise, du côté de la formation.
- ↳ Articuler une logique de formation avec une logique de production.
- ↳ Réussir à faire passer son savoir dans l'acte de travail.
- ↳ Utiliser aisément les techniques et démarches pédagogiques.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des modalités de fonctionnement du dispositif de l'alternance.
- ↳ Exposé des bases de la pratique pédagogique.
- ↳ Etudes de cas - Simulations.

INNOVATION :

Dans ce module, le support pédagogique remis à chaque stagiaire est construit avec les participants pour un maximum d'efficacité dans le cadre d'une formation intra-entreprise.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne ayant des fonctions de Tuteur ou Maître d'Apprentissage de stagiaires en alternance (contrat d'apprentissage ou contrat de qualification).

DURÉE/TARIF : INTRA-ENTREPRISE : 3 jours / 1 140.00 € H.T.
INTER-ENTREPRISE : 2 jours / 760.00 € H.T

DATES : 16-17-18 DÉCEMBRE 2009
26-27-28 MAI 2010

RESPONSABLE FORMATION

OBJECTIFS :

- ↳ Connaître les divers aspects administratifs et légaux de la fonction « Formation ».
- ↳ Maîtriser les dimensions techniques pour optimiser le processus de formation dans l'entreprise

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des aspects administratifs et légaux.
- ↳ Analyse de l'interaction entre les divers services de entreprise.
- ↳ Etudes de cas . Exemples.

PERSONNES CONCERNÉES :

Responsables formation et membres du service formation des ressources humaines.

DURÉE/TARIF : 4 jours / 1 420.00 € H.T.

DATES :
24-25-26-27 NOVEMBRE 2009
1 - 2 - 3 - 4 JUIN 2010

LA CONDUITE DE RÉUNION

OBJECTIFS :

- ↳ Savoir animer efficacement tout type de réunion et groupe de travail, en différenciant le rôle de participant et celui d'animateur.
- ↳ Savoir « proposer » pour améliorer les réunions professionnelles, MAIS auto-évaluer les effets de son comportement dans les groupes de travail.
- ↳ Obtenir la participation active des membres du groupe.
- ↳ Réduire le temps passé en réunion et en augmenter l'efficacité.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Point sur les pratiques actuelles - Evaluation.
- ↳ Exposé des techniques des différents types de réunions.
- ↳ Etudes de cas - Jeux de rôles.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne amenée à encadrer une équipe de façon ponctuelle ou permanente.

DURÉE/TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T.

DATES :

12-13 NOVEMBRE 2009

22-23 AVRIL 2010

14-15 OCTOBRE 2010

LES BASES DU MANAGEMENT D'ÉQUIPE

OBJECTIFS :

- ↳ Savoir piloter un groupe avec efficacité.
- ↳ Optimiser ses qualités de leader.
- ↳ Maintenir et développer la motivation du groupe.
- ↳ Construire une organisation qui valorise les savoirs et les compétences.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des méthodes de management.
- ↳ Etudes de cas quotidiens et jeux de rôles.
- ↳ Définitions d'objectifs personnels de progrès.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne amenée à encadrer une équipe de façon ponctuelle ou permanente.

DURÉE/TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T.

DATES :

26-27 NOVEMBRE 2009

26-27 AVRIL 2010

21-22 OCTOBRE 2010

LE MANAGEMENT de L'AUTONOMIE

OBJECTIFS :

- ↳ Adopter une démarche (techniques + outils) visant à favoriser le développement et l'autonomie de ses collaborateurs.
- ↳ Prendre conscience des différents stades de développement de l'identité managériale et de son propre positionnement.
- ↳ Optimiser ses facultés d'adaptation tout au long de sa vie professionnelle, en adoptant des comportements spécifiques, transversaux à toutes techniques.
- ↳ Appréhender et favoriser l'intelligence collective.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Alternance d'apports théoriques et méthodologiques.
- ↳ Etudes de cas et mise en situations.
- ↳ Auto évaluation et définition d'objectifs personnels de progrès.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne amenée à encadrer une équipe de façon ponctuelle ou permanente.

DURÉE/TARIF : 4 jours / 1 420.00 € H.T.

DATES :

6 - 7- 8 - 9 DÉCEMBRE 2009

27-28-29-30 AVRIL 2010

LE TEAM BUILDING

Constitution, Cohésion, Dynamisation d'équipe

OBJECTIFS :

- ↳ Savoir orienter l'équipe vers un but commun.
- ↳ Favoriser l'émergence et l'utilisation des compétences individuelles.
- ↳ Diminuer l'impact des conflits internes et le temps perdu.
- ↳ Développer la motivation individuelle et donc de l'équipe.

Le Team Building se déroule de préférence en dehors de l'entreprise.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Pédagogie essentiellement participative et analogique.
- ↳ Alternance de notions de base, de méthodes et d'outils.
- ↳ Mise en place de plans d'actions de la part des stagiaires.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute équipe existante ou à constituer.

DURÉE/TARIF : 3 jours / 3 650.00 € H.T.

DATES :

21-22-23 DÉCEMBRE 2009

24-25-26 MARS 2010

20-21-22 OCTOBRE 2010

S'initier à la culture PROJET

OBJECTIFS :

- ↳ Pouvoir développer une culture « Projet » dans l'entreprise.
- ↳ Savoir identifier les projets de l'entreprise.
- ↳ Comprendre les enjeux, les apports et les contraintes du Management de Projet.
- ↳ S'organiser pour travailler en mode « Projet ».

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports notionnels avec alternance de méthode, outils et débats.
- ↳ Étude du cas réel de son entreprise.
- ↳ Définition d'objectifs personnels et plan d'action.
- ↳ Apports techniques assurés par un Chef de Projet certifié PMP par le Project Management Institute - Support de cours remis aux stagiaires.

PERSONNES CONCERNÉES :

Dirigeants, cadres d'entreprise souhaitant comprendre les enjeux du Management de Projet.

DURÉE/TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T.

DATES :

26-27 OCTOBRE 2009

8 - 9 AVRIL 2010

8 - 9 OCTOBRE 2010

Comprendre le Management de Projet

OBJECTIFS :

- ↳ Comprendre les principes de base du Management de Projet.
- ↳ Se sensibiliser aux compétences nécessaires et aux exigences du métier de Chef de Projet.
- ↳ Manager un projet occasionnel dans les meilleures conditions.
- ↳ Collaborer efficacement au sein d'une équipe Projet.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports notionnels avec alternance de méthode, outils et débats.
- ↳ Exercices individuels.
- ↳ Définition d'objectifs personnels et plan d'action.
- ↳ Apports techniques assurés par un Chef de Projet certifié PMP par le Project Management Institute - Support de cours remis aux stagiaires.

PERSONNES CONCERNÉES :

Dirigeants et cadres d'entreprise souhaitant parfaire leurs connaissances - Toute personne investie de la responsabilité occasionnelle d'un projet - Toute personne amenée à rejoindre une équipe projet.

DURÉE/TARIF : 2 jours /760.00 € H.T.

DATES :

29 – 30 OCTOBRE 2009

12 – 13 AVRIL 2010

11 – 12 OCTOBRE 2010

Pratiquer le Management de Projet

OBJECTIFS :

- ↳ Savoir manager un projet et animer une équipe Projet.
- ↳ Intégrer l'utilisation des méthodes et outils incontournables.
- ↳ Savoir initier, planifier, exécuter et contrôler les différentes phases d'un projet.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports notionnels avec alternance de méthode, outils, études de cas et jeux de rôles.
- ↳ Exercices individuels.
- ↳ Définition d'objectifs personnels et plan d'action.
- ↳ Apports techniques assurés par un Chef de Projet certifié PMP par le Project Management Institute - Support de cours remis aux stagiaires.

PERSONNES CONCERNÉES :

Dirigeants, cadres ayant à manager un projet dans l'entreprise. Chefs de projet récemment nommés. Toute personne amenée à contribuer à la réalisation d'un projet. Consultants et experts souhaitant acquérir des compétences en Management de Projet.

DURÉE/TARIF : 3 jours /1 140.00 € H.T.

DATES :

2 – 3 – 4 NOVEMBRE 2009

14-15-16 AVRIL 2010

13-14-15 OCTOBRE 2010

Maîtriser le Management de Projet

OBJECTIFS :

- ↳ Maîtriser les fondamentaux et la dimension humaine du métier de Chef de Projet.
- ↳ Savoir manager un projet en respectant la triple contrainte « Coût-Qualité-Délai ».
- ↳ Intégrer l'utilisation de méthodes et outils avancés.
- ↳ Savoir mobiliser et motiver l'équipe Projet.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports notionnels avec alternance de méthode, outils, études de cas et jeux de rôles.
- ↳ Nombreux exercices individuels.
- ↳ Définition d'objectifs personnels et plan d'action.
- ↳ Apports techniques assurés par un Chef de Projet certifié PMP par le Project Management Institute - Support de cours remis aux stagiaires.

PERSONNES CONCERNÉES :

Chefs de Projet expérimentés ayant une première expérience ou souhaitant actualiser et formaliser leur pratique. Toute personne amenée à manager ou à contribuer activement à la réalisation d'un projet à enjeu.

DURÉE/TARIF : 4 jours / 1 420.00 € H.T.

DATES :

9 -10-11-12 NOVEMBRE 2009

19-20-21-22 AVRIL 2010

18-19-20-21 OCTOBRE 2010

LA GESTION DES CONFLITS

OBJECTIFS :

- ↳ Acquérir des méthodes de résolution des conflits pour qu'une situation tendue ne dégénère pas.
- ↳ Savoir intervenir avec efficacité.
- ↳ Connaître ses propres fonctionnements pour gérer sa propre émotion.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé sur la communication verbale, non verbale, sur les sources de conflits, les facteurs psychologiques et physiologiques en cause.
- ↳ Mise en situation - Jeux de rôles - Séquences vidéo.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne ayant à intervenir dans des conflits personnels ou assumant des responsabilités hiérarchiques.

DURÉE/TARIF : 2 jour / 760.00 € H.T.

DATES :

26-27 OCTOBRE 2009

8-9 AVRIL 2010

25-26 OCTOBRE 2010

LA GESTION DU TEMPS

OBJECTIFS :

- ↳ Prendre conscience de la notion d'efficacité.
- ↳ Apprendre à gérer les évènements, ne plus les subir.
- ↳ Savoir reconnaître les tâches superflues.
- ↳ Maîtriser les outils nécessaires à une bonne organisation de son temps de travail.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Etudes de cas concrets et d'exercices.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne désirant gagner du temps en améliorant la gestion quotidienne des tâches personnelles et collectives, quel que soit le poste occupé.

DURÉE/TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

28-29-30 OCTOBRE 2010

23-24-25 JUIN 2010

RÉUSSIR UN RECRUTEMENT

OBJECTIFS :

- ↳ Maîtriser le processus de recrutement = aspects techniques.
- ↳ Améliorer ses compétences en matière d'entretien de recrutement.
- ↳ Sélectionner la bonne personne.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports techniques.
- ↳ Tests - Jeux de rôle - Vidéo.

PERSONNES CONCERNÉES :

Responsables ayant à conduire un recrutement, de la définition du poste à pourvoir à la sélection du candidat.

DURÉE/TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

23-24-25 NOVEMBRE 2009

9-10-11 JUIN 2010

FORMATIONS EN COMPTABILITÉ et FINANCE

COMPTABILITÉ GÉNÉRALE – INITIATION

OBJECTIFS :

- ↳ Maîtriser les principes de base de la comptabilité (A quoi sert la comptabilité ?)- Le Plan Comptable - Le vocabulaire comptable - Les documents comptables - Le principe de la partie double .avoir enregistrer les écritures de base (Achats - Ventas - TVA).
- ↳ Connaître les principaux moyens de paiement et savoir les enregistrer (Imputation et comptabilisation des règlements - Gestion des différences - Suivi et lettrage des comptes).
- ↳ Maîtriser le rapprochement bancaire.
- ↳ Comprendre la paie et l'enregistrer correctement. Savoir monter un bulletin de salaire.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports techniques du formateur - Exemples.
- ↳ Cas pratiques - Quizz.
- ↳ Support pédagogique.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne ayant très peu de connaissances comptables (ou pas du tout), et ayant à prendre en charge des opérations simples de comptabilité.

DURÉE / TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T.

DATES :

2 - 3 NOVEMBRE 2009

21-22 MARS 2010

14-15 JUIN 2010

8 - 9 NOVEMBRE 2010

COMPTABILITÉ GÉNÉRALE – PERFECTIONNEMENT

OBJECTIFS :

- ↳ Comprendre et maîtriser les écritures d'inventaire (Amortissements - Provisions - Stocks - Ajustement des charges et produits).
- ↳ Contrôle des comptes.
- ↳ Savoir monter un bilan et un compte de résultat (du compte au compte de résultat et bilan).
- ↳ Savoir analyser un bilan et un compte de résultat.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports techniques du formateur - Exemples.
- ↳ Cas pratiques - Quizz.
- ↳ Support pédagogique.

PERSONNES CONCERNÉES :

Responsables comptables et collaborateurs comptables maîtrisant les opérations courantes et désirant se perfectionner (ou revoir leurs connaissances).

DURÉE / TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T.

DATES :

4 - 5 NOVEMBRE 2009

23-24 MARS 2010

16-17 JUIN 2010

15-16 NOVEMBRE 2010

COMPTABILITÉ ANALYTIQUE – INITIATION

OBJECTIFS :

- ↳ Savoir apprécier le résultat de l'année et comprendre comment il s'est formé.
- ↳ Maîtriser la signification et le vocabulaire des différents Soldes Intermédiaires de Gestion (Marge Commerciale - Production de l'Exercice - Valeur Ajoutée - Excédent Brut d'Exploitation - Résultat d'Exploitation/Financier/ Exceptionnel - Résultat courant avant impôts - Résultat Net).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports techniques du formateur - Exemples - Remise d'un lexique
- ↳ Cas pratiques - Quizz.
- ↳ Support pédagogique.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne (Comptable - Cadre - Dirigeant) ayant besoin d'apprécier le résultat de l'année pour analyser le fonctionnement passé de la société et établir de nouvelles prévisions (prendre les décisions qui vont favoriser le changement).

DURÉE / TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T.

DATES :

16-17 NOVEMBRE 2009

1 - 2 FÉVRIER 2010

3 - 4 MAI 2010

15-16 NOVEMBRE 2010

COMPTABILITÉ ANALYTIQUE – PERFECTIONNEMENT

OBJECTIFS :

- ↳ Appréhender la nécessité d'évaluer la rentabilité par produit, par activité, par service.
- ↳ Connaître et maîtriser les différents types de coûts (Coûts Partiels - Coûts complets).
- ↳ Connaître et maîtriser les différents types de charges (Charges Directes - Indirectes).
- ↳ Savoir analyser et mettre en relation la production de l'exercice avec les charges qu'elle génère.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports techniques du formateur - Exemples.
- ↳ Cas pratiques - Quizz.
- ↳ Support pédagogique.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne (Comptable - Cadre - Dirigeant) ayant besoin d'apprécier le résultat de l'année pour analyser le fonctionnement passé de la société et établir de nouvelles prévisions (prendre les décisions qui vont favoriser le changement).

DURÉE / TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T.

DATES :

18-19 NOVEMBRE 2009

3 - 4 FÉVRIER 2010

5 - 6 MAI 2010

17-18 NOVEMBRE 2010

METTRE EN PLACE UN CONTRÔLE DE GESTION

OBJECTIFS : -

- ↳ Acquérir les techniques et principes du Contrôle de Gestion : liaison comptabilité et contrôle de gestion.
- ↳ Appréhender la nécessité d'une comptabilité analytique (méthode des Coûts Complets - Variables - Charges Directes - Indirectes - Soldes Intermédiaires de Gestion).
- ↳ Savoir monter et utiliser un budget (Principes - Objectifs).
- ↳ Savoir analyser les écarts entre prévisions et réalisations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports techniques du formateur - Exemples - Remise d'un lexique.
- ↳ Cas pratiques - Quizz.
- ↳ Support pédagogique.

PERSONNES CONCERNÉES :

Comptables, financiers, cadres, commerciaux intervenant sur l'analyse du résultat de l'entreprise et la projection de l'activité dans les années à venir.

DURÉE / TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

25-26-27 NOVEMBRE 2009

7 - 8 - 9 AVRIL 2010

8 - 9 -10 SEPTEMBRE 2010

LA MÉTHODE ABC / ABM

OBJECTIFS : -

- ↳ Percevoir les limites des méthodes traditionnelles de calcul des coûts - Maîtriser le principes de la méthodes ABC / ABM
- ↳ Identifier de manière pertinente les activités à suivre dans l'entreprise - Savoir déterminer les clefs de répartition des charges.
- ↳ Gagner en fiabilité et en précision sur la maîtrise des coûts.
- ↳ Construire des tableaux de bords efficaces.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports techniques du formateur - Exemples - Remise d'un lexique.
- ↳ Cas pratiques - Quizz.
- ↳ Support pédagogique.

PERSONNES CONCERNÉES :

Dirigeants, décideurs, responsables qualités, managers de projet, contrôleurs de gestion, comptables.

DURÉE / TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

18-19-20 NOVEMBRE 2009

12-13-14 AVRIL 2010

15-16-17 SEPTEMBRE 2010

LIRE UN BILAN ET UN COMPTE DE RÉSULTAT

OBJECTIFS :

- ↳ Comprendre ce que sont un bilan et un compte de résultat (Présentation - Finalités - Obligations légales).
- ↳ Assimiler le cheminement d'une pièce comptable de sa comptabilisation jusqu'au bilan ou au compte de résultat.
- ↳ Connaître et savoir lire les grandes masses du bilan et du compte de résultat (Actif immobilisé - Actif circulant - Capitaux propres - Dettes - Charges et produits d'Exploitation / Financiers / Exceptionnels).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports techniques, exemples, présentation de bilans et comptes de résultat.
- ↳ Support pédagogique.
- ↳ Cas pratiques, Quizz.
- ↳ Tests de lecture.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne de l'entreprise ayant à lire des bilans et des comptes de résultat (Personnel administratif - Commerciaux - Comptables - Dirigeant).

DURÉE / TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T.

DATES :

3 - 4 DÉCEMBRE 2009

1 - 2 MARS 2010

27-28 SEPTEMBRE 2010

L'ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

OBJECTIFS :

- ↳ Comprendre les documents comptables ;
- ↳ Savoir analyser l'activité de l'entreprise (Soldes Intermédiaires de Gestion - Capacité d'Autofinancement - Seuil de Rentabilité).
- ↳ Distinguer le Bilan Fonctionnel du Bilan Financier (Fonds de Roulement Net Global - Besoin en Fonds de Roulement - Fonds de Roulement Financier - Rations de liquidité - Solvabilité).
- ↳ Analyser les tableaux de financement, l'excédent de trésorerie .
- ↳ Etablir une analyse prévisionnelle Fonds de Roulement Normatif - Plan de Trésorerie - Bilan et Compte de Résultat Prévisionnels - Plans de Financement).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports techniques du formateur. - Remise d'un lexique.
- ↳ Support pédagogique.
- ↳ Cas pratiques, simulations, Quizz.

PERSONNES CONCERNÉES :

Cadres dirigeants, collaborateurs qui souhaitent savoir analyser avec aisance la situation économique et financière d'une entreprise et ses possibilités d'évolution.

DURÉE / TARIF : 4 jours / 1 420.00 € H.T.

DATES :

7-8-9-10 DÉCEMBRE 2009

8 - 9 -10-11 MARS 2010

21-22-23-24 SEPTEMBRE 2010

L'ASSISTANT DE GESTION

OBJECTIFS :

- ↳ Comprendre les mécanismes comptables et les principaux termes financiers .
- ↳ Etre capable d'analyser la trésorerie de l'entreprise et les Soldes Intermédiaires de Gestion.
- ↳ Etre capable de monter un budget ou de collecter les informations .
- ↳ Gérer de manière autonome une P.M.E., un centre de profit. Etre polyvalent(e).
- ↳ Assister de manière efficace ses responsables et dirigeants.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports théoriques - Compétences techniques du formateur - Remise d'un lexique.
- ↳ Exercices, cas pratiques, Quizz - Visualisation de tableaux de bord
- ↳ Eventuellement jeu de création de société.

PERSONNES CONCERNÉES :

Tout assistant(e) ayant dans ses fonctions le suivi de la comptabilité et de l'analyse financière de son entreprise ou de son service.

DURÉE / TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

21-22-23 DÉCEMBRE 2009

16-17-18 JUIN 2010

15-16-17 NOVEMBRE 2010

LES BASES DE LA FISCALITÉ

OBJECTIFS :

- ↳ Maîtriser les bases de la fiscalité .
- ↳ Remplir les imprimés fiscaux.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports théoriques - Compétences techniques du formateur - Remise d'un lexique.
- ↳ Q.C.M., études de cas.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne (comptable, assistant(e), secrétaire-comptable) ayant en charge ces fonctions dans l'entreprise.

DURÉE / TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T.

DATES :

5 - 6 NOVEMBRE 2009

8 - 9 JUIN 2010

GESTION DES STOCKS : Approfondissement

OBJECTIFS :

- ↳ Maîtriser les écritures comptables liées aux stocks et en-cours de production.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports théoriques - Compétences techniques du formateur - Remise d'un lexique.
- ↳ Q.C.M., études de cas.

PERSONNES CONCERNÉES :

Collaborateurs des services comptables possédant de bonnes connaissances en comptabilité.

DURÉE / TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T.

DATES :

23-24 NOVEMBRE 2009

3 - 4 JUIN / 25-26 OCTOBRE 2010

GESTION DES IMMOBILISATIONS: Approfondissement

OBJECTIFS :

- ↳ Maîtriser les écritures comptables liées aux opérations sur les immobilisations et amortissements.
- ↳ Appréhender les incidences financières et fiscales.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports théoriques - Compétences techniques du formateur - Remise d'un lexique.
- ↳ Q.C.M., études de cas.

PERSONNES CONCERNÉES :

Collaborateurs ou responsables des services comptables.

DURÉE / TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T.

DATES :

25-26 NOVEMBRE 2009

3 - 4 JUIN 2010

PRÉVISION DU RISQUE CLIENT

OBJECTIFS :

- ↳ Mettre en place une stratégie de prévision du risque client.
- ↳ Evaluer le risque client à partir d'une bonne analyse des indicateurs pertinents.
- ↳ Réduire les délais et incidents de paiement. Les prévenir.
- ↳ Maîtriser la méthodologie du recouvrement de créance (cadre juridique - Méthodologie amiable...).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé du cadre juridique - Remise d'un lexique.
- ↳ Cas pratiques, entraînement à la lecture du bilan, compte de résultat. Quizz, vrai ou faux...
- ↳ Simulations.

PERSONNES CONCERNÉES :

Personnels administratifs, commerciaux, ayant en charge des dossiers clients dans un cadre de prospection ou de suivi administratif.

DURÉE / TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

25-26-27 NOVEMBRE 2009

24-25-26 FÉVRIER 2010

8 - 9 -19- SEPTEMBRE 2010

« Créa' Compta »

OBJECTIFS :

- ↳ Découvrir ou revoir les principales phases comptables et l'incidence des choix à l'aide d'une méthode interactive et ludique .

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Pédagogie participative : « Créa' Compta » est un « jeu » d'entreprise basé sur le principe du Monopoly (création d'une société, choix de la structure, enregistrement des travaux au quotidien jusqu'au bilan, analyse financière).
- ↳ Apports techniques du formateur - Remise d'un support pédagogique. Remise d'un lexique pour les termes techniques.

PERSONNES CONCERNÉES :

Comptables - Aide-comptables - Secrétaires comptables - Toute personne désirant acquérir les outils techniques jusqu'au Bilan, Compte de Résultat et maîtriser les principaux indicateurs financiers.

DURÉE / TARIF : 7 jours / 2 660.00 € H.T.

DATES :

7-8-9-10-11-14-15 DÉCEMBRE 2009

7-8-9-10-11-14-15 JUIN 2010

SECRETARIAT

SECRETAIRES : *Optimisez votre fonction !*

OBJECTIFS :

- ↳ Avoir une vision complète de la fonction de secrétaire pour pouvoir l'exercer efficacement (clarification de ses objectifs et de son rôle au sein de l'entreprise, maîtrise de l'organisation de son temps, , communication écrite et orale, prise en compte des N.T.I.C.).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports notionnels et techniques
- ↳ Tests - Jeux de rôle - Séquences vidéo.

PERSONNES CONCERNÉES :

Secrétaires débutantes ou désirant développer leurs capacités personnelles

DURÉE/TARIF : 4 jours / 1 520.00 € H.T.

DATES :

15-16-17-18 DÉCEMBRE 2009

17-18-19-20 MAI 2010

DEVENIR ASSISTANTE

OBJECTIFS :

- ↳ Connaître les différences entre le métier de « secrétaire » et celui « d'assistante ».
- ↳ Définir les compétences à développer et/ou à renforcer.
- ↳ Optimiser le mode de collaboration (directeur/secrétaire - service/secrétaire).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports notionnels et techniques
- ↳ Tests - Jeux de rôle - Séquences vidéo - Fixation d'objectifs par les stagiaires.

PERSONNES CONCERNÉES :

Secrétaires, assistantes débutantes ou désirant renforcer leurs compétences.

DURÉE/TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

21 - 22 - 23 DÉCEMBRE 2009

9-10-11 JUIN 2010

MARKETING - COMMERCIAL

OPTIMISATION DU SECTEUR « VENTE »

OBJECTIFS :

- ↳ Connaître et segmenter son secteur
- ↳ Savoir préparer et conduire ses entretiens.
- ↳ Développer son efficacité commerciale par la maîtrise des techniques de gestion du temps et des outils d'organisation.
- ↳ Maîtriser les outils de prospection

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Apports conceptuels du formateur.
- ↳ Etudes de cas - Jeux de rôle - Vidéo - Auto bilan par les participants.

PERSONNES CONCERNÉES :

Responsables commerciaux - Commerciaux.

DURÉE/TARIF : 4 jours / 1 520.00 € H.T.

DATES :

8 - 9 -10-11 DÉCEMBRE 2009

15-16-17-18 JUIN 2010

De l' Art de la Négociation.....

OBJECTIFS :

- ↳ Optimiser ses performances commerciales.
- ↳ Conduire et maîtriser l'entretien commercial.
- ↳ Faire preuve de « Savoir-être » relationnel.
- ↳ Savoir conclure et suivre la négociation (fidéliser le client).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé sur les bases de la communication, l'écoute active, les étapes de la négociation.
- ↳ Entraînements, jeux de rôles, séquences vidéo.

PERSONNES CONCERNÉES :

Tout commercial souhaitant optimiser ses compétences relationnelles.

DURÉE/TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

21-22-23 DÉCEMBRE 2009

10-11-12 MAI 2010

QUALITÉ - SÉCURITÉ

CERTIFICATION ISO 9001

OBJECTIFS :

- ↳ Mettre en place un système de Management par la Qualité.
- ↳ Préparer l'entreprise à une certification ISO 9001.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des concepts.
- ↳ Exemples de plans d'action.

PERSONNES CONCERNÉES :

Responsables, ingénieurs impliqués dans une démarche Qualité.

DURÉE/TARIF : 3 jours / 1 140 € H.T.

DATES :

25-26-27 NOVEMBRE 2009

16-17-18 JUIN 2010

Le Management par la Qualité Totale : T.Q.M.

OBJECTIFS :

- ↳ Former tous les acteurs de l'entreprise à une mise en place et pratique de la Qualité Totale (T.Q.M. : Total Quality Management).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des concepts.
- ↳ Exemples de plans d'action.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toutes les personnes en charge d'une démarche Qualité ou souhaitant l'entreprendre.

DURÉE/TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

30 NOVEMBRE / 2 - 3 DÉCEMBRE 2009

16-17-18 JUIN 2009

FORMATIONS EN INFORMATIQUE

WORD – Initiation

DURÉE : 2 jours / 760.00 € H.T.

WORD – Perfectionnement

DURÉE : 2 jours / 760.00 € H.T.

EXCEL – Initiation

DURÉE : 2 jours / 760.00 € H.T.

EXCEL – Perfectionnement

DURÉE : 2 jours / 760.00 € H.T.

ACCESS – Initiation

DURÉE : 2 jours / 760.00 € H.T.

ACCESS – Perfectionnement

DURÉE : 2 jours / 760.00 € H.T.

POWERPOINT – PUBLISHER

DURÉE : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

OUTLOOK

DURÉE : 2 jours / 760.00 € H.T.

INTERNET

DURÉE : 2 jours / 760.00 € H.T.

CIEL – EBP – SAGE

 **Gestion Commerciale**

DURÉE: 2 jours/760.00 € H.T.

Dates :

 **Comptabilité**

DURÉE: 2 jours/760.00 € H.T.

Dates :

 **Paye**

DURÉE: 2 jours/760.00 € H.T.

Dates :

Certains de ces modules (Outlook - Powerpoint - Publisher - Les logiciels de gestion) s'avèrent plus efficaces en formation intra-entreprise.

Nous sommes à votre disposition pour analyser vos besoins et répondre à votre demande.

FORMATIONS EN LOGICIELS D'INFOGRAPHIE / PAO

PHOTOSHOP NIVEAU 1

DURÉE : 3 jours / 1140.00 € H.T.

Objectifs

- Connaître les principales fonctionnalités du logiciel de traitement de l'image Adobe Photoshop CS2 ou CS3.
- Maîtriser le logiciel afin de créer des images composites et faire des retouches d'images simples.

PHOTOSHOP NIVEAU 2

DURÉE : 3 jours / 1140.00 € H.T.

Objectif

- Maîtriser le logiciel et plus particulièrement les courbes de Béziérs, afin de créer des images composites complexes et faire des retouches d'images précises et professionnelles.

PHOTOSHOP NIVEAU 3

DURÉE : 3 jours / 1140.00 € H.T.

Objectifs

- Passeport pour la créativité. Conseils de montage, d'utilisation des filtres et des effets. Réalisation de montages et retouches photos complexes sur Adobe Photoshop CS2 ou CS3.

Ces 3 formations s'adressent à toutes personnes ayant à réaliser de la retouche d'images et du montage photo : graphistes, techniciens, maquettistes, webmasters...

ILLUSTRATOR NIVEAU 1

DURÉE : 3 jours / 1140.00 € H.T.

Objectifs

- Connaître les principales fonctionnalités du logiciel de dessin vectoriel Adobe Illustrator CS2 ou CS3.

ILLUSTRATOR NIVEAU 2

DURÉE : 3 jours / 1140.00 € H.T.

Objectifs

- Maîtriser le logiciel et plus particulièrement les courbes de Béziérs. Conseils graphiques, conception et exécution des projets de création graphique (logos, illustrations, pages web...)

Ces 2 formations s'adressent à toutes personnes désirant avoir une expérimentation en dessin électronique et souhaitant améliorer ses capacités de création graphique.

INDESIGN NIVEAU 1

DURÉE : 3 jours / 1140.00 € H.T.

Objectifs

- Connaître les principales fonctionnalités du logiciel de mise en page Adobe Indesign CS2 ou CS3.

INDESIGN NIVEAU 2

DURÉE : 3 jours / 1140.00 € H.T.

Objectifs

- Conseils de mise en page et réalisation de documents mis en page sur Adobe Indesign CS2 ou CS3.

Ces 2 formations s'adressent à toutes personnes ayant à concevoir des documents de communication et souhaitant améliorer ses capacités de mise en page.

FORMATIONS en COMMUNICATION et DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

FORMATION PLAN DE COMMUNICATION

OBJECTIFS:

- ↳ Donner une démarche pédagogique rigoureuse et professionnelle aux personnels qui gèrent la communication au sein d'une entreprise ou d'une collectivité
- ↳ Savoir présenter une démarche de communication en 7 étapes :
 - ↳ Analyse
 - ↳ Problème à résoudre
 - ↳ Positionnement
 - ↳ Objectifs et cibles
 - ↳ Copy Stratégie
 - ↳ Moyens
 - ↳ Médiaplanning

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des bases de fonctionnement de la stratégie de communication
- ↳ Apprentissage d'une méthode de présentation claire et professionnelle
- ↳ Etude de cas et possibilité de réaliser le plan de communication de l'entreprise

PERSONNES CONCERNÉES :

Tous personnels, cadres et chefs d'entreprise désireux de s'occuper de la communication interne et/ou externe d'une entreprise.

DURÉE/TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

26-27-28 OCTOBRE 2009
26-27-28 MAI 2010

FORMATION IDENTITÉ DES ORGANISATIONS

OBJECTIFS :

- ↳ Connaître les principaux signes qui composent l'identité d'une organisation
- ↳ Connaître ses principales représentations :
 - ↳ Identité visuelle
 - ↳ Identité sonore
 - ↳ Identité olfactive
 - ↳ Identité « design »

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des principaux signes et représentations de l'identité d'une organisation
- ↳ Création d'une identité globale et possibilité de réaliser l'identité physique de l'entreprise

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne qui, outre sa fonction principale de communication, est amenée à travailler sur l'identité physique de l'entreprise.

DURÉE/TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

4-5-6 NOVEMBRE 2009
2-3-4 JUIN 2010

FORMATION ESTHÉTIQUE

OBJECTIFS :

- ↳ Connaître les codes et signes graphiques
- ↳ Améliorer l'esthétique et la mise en page de ses créations
- ↳ Découvrir l'esthétique typographique et les règles essentielles de typographies
- ↳ Savoir allier esthétique et nécessités Marketing

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Analyse de la création volontaire et de la signification des principaux codes et signes graphiques et de ses répercussions sur l'apparence et l'esthétique des travaux graphiques, sans exclure les objectifs Marketing.
- ↳ Exercices

INNOVATION :

Aujourd'hui avec la simplification des outils de PAO, améliorer l'esthétique de ses compositions est devenu indispensable. Cette formation permettra de connaître les bases essentielles et indispensables à toute bonne création. L'approche n'est pas uniquement artistique mais reste adaptée aux objectifs et aux besoins commerciaux de ses supports de communication.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne qui, outre sa fonction principale de communication, est amenée à travailler sur les documents de l'entreprise, personnellement ou dans le cadre d'une collaboration avec un graphiste ou une agence de publicité.

DURÉE/TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

Possibilité de décomposer en sous modules

DATES :

16-17-18 NOVEMBRE 2009

9-10-11 JUIN 2010

FORMATION WEB DESIGN

OBJECTIFS :

- ↳ Connaître les principaux codes et signes graphiques
- ↳ Améliorer l'esthétique et la mise en page de ses créations web
- ↳ Support pour l'inspiration

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des principaux codes et signes graphiques et de ses répercussions sur l'apparence et l'esthétique d'un site web, sans aborder les questions techniques liées à la manipulation des logiciels
- ↳ Etude de cas « web design » et possibilité de réaliser le web design du site internet de l'entreprise

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne qui est amenée à travailler sur le web design d'un site, personnellement ou dans le cadre d'une collaboration avec un graphiste ou une agence de publicité.

DURÉE/TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T

DATES :

19-20 NOVEMBRE 2009

14-15 JUIN 2010

CONCEPTION DE DIFFÉRENTES ILLUSTRATIONS / DOCUMENTS

OBJECTIFS :

- ↳ Apprendre à créer des illustrations, documents commerciaux et publicitaires :
 - ↳ Logo / papier à entête / carte de visite
 - ↳ Newsletter / Journal d'entreprise
 - ↳ Publicités A5, A4
 - ↳ Affiches
 - ↳ Plaquettes...
- ↳ Support pour l'inspiration sans aborder les questions techniques liées à la manipulation des logiciels de PAO.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Conseils pratiques de mise en page en fonction du type de document et des objectifs marketing qu'il doit véhiculer
- ↳ Exercices

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne qui, outre sa fonction principale de communication, est amenée à travailler sur la documentation de l'entreprise.

DURÉE/TARIF : 2 jours / 760.00 € H.T.

DATES :

18- 19 NOVEMBRE 2009

16 -17 JUIN 2010

CHAÎNE GRAPHIQUE

OBJECTIFS :

- ↳ Découvrir et comprendre le schéma de la chaîne graphique amont et aval dans les différents types d'impression : offset, numérique et sérigraphie.
- ↳ Conseils pour préparer un document « prêt à imprimer » et éviter les principaux problèmes liés à l'impression.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé sur la chaîne graphique et conseils techniques
- ↳ Organisation d'une visite en imprimerie (offset) avec la présence du formateur.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne qui, outre sa fonction principale de communication, est amenée à travailler sur la documentation de l'entreprise.

DURÉE/TARIF : 1 jour / 380.00 € H.T.

DATES :

20 NOVEMBRE 2009

18 JUIN 2010

LA COMMUNICATION ORALE : *Vers une prise de parole efficace*

OBJECTIFS :

- ↳ Développer la qualité de ses communications orales, en fonction de la situation rencontrée.
- ↳ Connaître ses aptitudes personnelles.
- ↳ Maîtriser l'impact des facteurs psychologiques et physiologiques (stress).
- ↳ Maîtriser le « Mental », le « Vocal », le « Visuel », le « Verbal », quelle que soit l'importance de l'auditoire.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des bases de la communication, des mécanismes physiologiques et psychologiques
- ↳ Entraînements, analyse de séquences vidéo, jeux de rôles.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne désireuse d'acquérir de l'aisance dans des situations de communication orale.

DURÉE / TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

18-19-20 NOVEMBRE 2009

7- 8 - 9 AVRIL 2010

LA COMMUNICATION TÉLÉPHONIQUE

OBJECTIFS :

- ↳ Maîtriser les spécificités de l'outil « téléphone » par rapport à une communication classique.
- ↳ Optimiser l'écoute et questionner l'interlocuteur.
- ↳ S'affirmer tout en offrant une excellente image de l'entreprise (accueil - efficacité).

MÉTHODE PEDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des bases de la communication, des spécificités du téléphone.
- ↳ Entraînements, analyse de séquences vidéo, jeux de rôles.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne ayant à utiliser le téléphone dans le cadre de ses fonctions, ou désireuse d'améliorer son impact téléphonique (secrétaires, standardistes, service contentieux,...).

DURÉE / TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

23-24-25 NOVEMBRE 2009

28-29-30 AVRIL 2010

LA COMMUNICATION ÉCRITE

OBJECTIFS :

- ↳ Renforcer la qualité de l'écrit dans l'entreprise.
- ↳ Acquérir une méthodologie pour organiser ses idées et structurer ses messages.
- ↳ Transmettre des messages efficaces en tenant compte des diverses situations du récepteur.

MÉTHODE PEDAGOGIQUE :

- ↳ Aide à la lecture de documents confus.
- ↳ Recherche et structuration des idées maîtresses.
- ↳ Entraînement, cas pratiques.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne appelée à rédiger des écrits.

DURÉE / TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

23-24-25 NOVEMBRE 2009

19-20-21 MAI 2010

L'ACCUEIL DANS L'ENTREPRISE

OBJECTIFS :

- ↳ Savoir construire une politique d'accueil efficace (environnement, attitude personnelle, accueil téléphonique).
- ↳ Savoir gérer les réclamations.

MÉTHODE PEDAGOGIQUE :

- ↳ Pédagogie essentiellement participative.
- ↳ Exposé sur les notions de base, études de cas, analyse de séquences vidéo, jeux de rôles.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne chargée d'accueillir et de renseigner le public, y compris un public en difficulté.

DURÉE / TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

2-3-4 DÉCEMBRE 2009

26-27-28 MAI 2010

AFFIRMATION de SOI

OBJECTIFS :

- ↳ Oser s'affirmer.
- ↳ Avoir confiance en soi.
- ↳ Découvrir de nouvelles façons d'appréhender les personnes et les évènements.
- ↳ Développer des communications ouvertes et sincères.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des bases de la communication, des mécanismes physiologiques et psychologiques en action.
- ↳ Entraînements, jeux de rôles.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne désireuse d'acquérir des outils visant à l'amélioration de ses relations professionnelles et personnelles

DURÉE / TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

7-8-9 DÉCEMBRE 2009

10-11-12 MARS 2010

LA GESTION DU STRESS

OBJECTIFS :

- ↳ Repérer les différentes formes de stress.
- ↳ Analyser son propre fonctionnement - Développer ses ressources.
- ↳ Identifier les éléments générateurs de stress en environnement professionnel et personnel.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- ↳ Exposé des phénomènes psychologiques et physiologiques.
- ↳ Tests, jeux de rôles, séquences video.
- ↳ Plans d'action futurs.

PERSONNES CONCERNÉES :

Toute personne souhaitant apprendre à gérer des situations de stress.

DURÉE / TARIF : 3 jours / 1 140.00 € H.T.

DATES :

14-15-16 DÉCEMBRE 2009

19-20-21 MAI 2010