

Dynamisez vos compétences !

Catalogue 2026

ISTEA CONSEIL



Quelques mots

de nos 2 fondatrices



"ISTEA CONSEIL, un organisme de formation créé au travers des valeurs que je partage avec mon associée Stéphanie : collaboration, bienveillance et professionnalisme. J'ai la volonté de répondre aux attentes de nos clients, stagiaires et partenaires, en mettant en œuvre mon savoir-faire et mon expérience en tant que Responsable Qualité et Financement. La formation est une activité de partage qui nous fait grandir chaque jour d'avantage. Alors, ensemble, dynamisons nos compétences pour l'épanouissement professionnel des collaborateurs et la performance des entreprises."

Isabelle Baratier



"Passionnée de pédagogie et de mon métier de formateur, je me challenge au quotidien à trouver la meilleure formule pour nos apprenants et nos clients : formation/accompagnement, e-learning/AFEST, Présentiel/distanciel, et pourquoi pas des pédagogies innovantes : adaptive, gamification, réalité virtuelle... En tant que responsable pédagogique et handicap d'ISTEA CONSEIL, j'adapte l'ensemble des méthodes et supports à la plupart des situations pour que chacun puisse accéder à la formation dont il a besoin sur son chemin."

Stéphanie Michelot

La team Istéa



Isabelle BARATIER

Co-fondatrice, Référente Financière & Administrative



Stéphanie MICHELOT

Co-fondatrice, Référente Handicap & Inclusion, Référente pédagogique



Isabelle OUVRARD

Responsable Pédagogique Ekistéa



Matéa BARBIN

Assistante de gestion



Clément BOUILLOT

Assistant Marketing & Communication



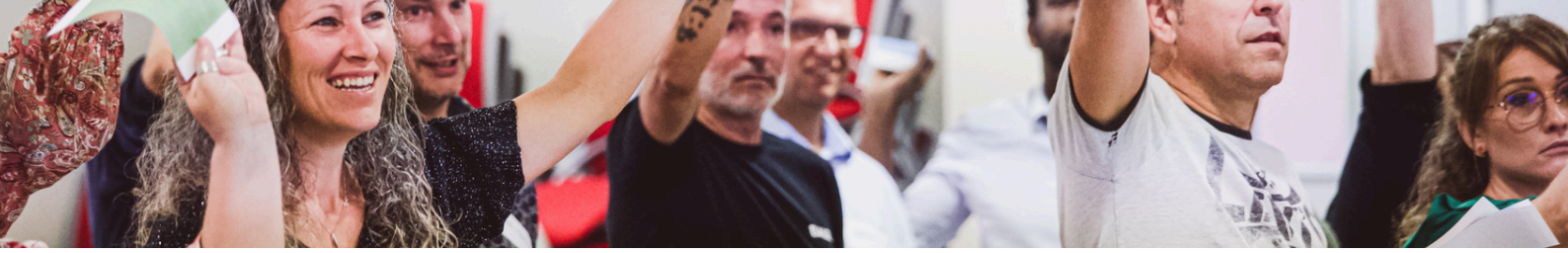
Margot AVIET

Assistant Commercial



Romy PICARD

Assistante Marketing & Communication



L'histoire d'Istéa

Création d'Istéa Conseil — **2019**

Recrutement d'un collectif de formateurs indépendants — **JUIN 2020**

Certification **Qualiopi** pour les actions de formation & les actions de formations par apprentissage — **DÉCEMBRE 2020**

Istéa Conseil compte plus de 70 formateurs dans son collectif — **2021**

Création d'Ekistéa et du CFA — **2022**

Certification **Qualiopi** pour les actions de validation des acquis de l'expérience (VAE) — **DÉCEMBRE 2024**

Création d'Istea Commerce Académie — **2025**

Notre engagement qualité

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes:

ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE
ACTIONS DE VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPERIENCE

Vous permet:

- **D'attester de la qualité du processus mis en œuvre par les prestataires d'actions concourant au développement des compétences ;**
- **De bénéficier d'un accompagnement à l'étude de votre financement.**

Promesses & Engagements

Vous accompagner dans la montée en compétences de vos collaborateurs.

Allier les meilleurs compétences afin de vous proposer des formations riches & innovantes grâce à notre collectif de "talents".

En quelques chiffres...

Stagiaires

96 % Taux de satisfaction

97 % Taux de recommandation

Commanditaires & financeurs

100 % Taux de satisfaction

100 % Taux de recommandation

100 % Taux de reconduction

Indicateurs de l'année 2025

Sommaire

DOMAINE - MANAGEMENT & COLLABORATION

- 1 - Mobiliser les bases du management
- 2 - Optimiser ses leviers de performance : introduction aux KPIs
- 3 - Accroître ses résultats avec les 4 disciplines de l'exécution
- 4 - Manager en mode Agile
- 5 - Construire et mener un projet efficacement avec le cycle DMAIC
- 6 - Faciliter des groupes de co-développement
- 7 - Manager son équipe en intelligence collective
- 8 - Gérer ses projets et son organisation en mode Agile
- 9 - Mobiliser l'intelligence collective pour accompagner le changement

DOMAINE - RESSOURCES HUMAINES & PRISE DE POSTE

- 1 - Réussir son recrutement
- 2 - Adopter la culture d'entreprise et son cadre légal
- 3 - Accueillir et intégrer : formation des nouveaux embauchés

DOMAINE - TRANSMISSION DES COMPETENCES

- 1 - Devenir formateur occasionnel
- 2 - Tuteur employé : transmettre son savoir faire
- 3 - Tuteur : développer son expertise
- 4 - Tuteur manager
- 5 - Tuteur et maître d'apprentissage - Formation hybride (option : management et AFEST)

DOMAINE - QVCT (Qualité de Vie et des Conditions de Travail)

- 1 - Être acteur de son parcours professionnel
- 2 - Cultiver des relations positives au travail
- 3 - Développer son efficacité personnelle
- 4 - Développer son efficacité opérationnelle
- 5 - Développer son intelligence émotionnelle
- 6 - Gérer son stress
- 7 - Bilan de potentiels

DOMAINE RSE & TRANSITION ECOLOGIQUE

- 1 - La Fresque du Climat
- 2 - La Fresque du Numérique
- 3 - La Fresque des Nouveaux Récits
- 4 - Inventons nos vies bas carbone
- 5 - Trouver sa place dans la transition écologique et sociale
- 6 - Les écogestes : réduire son impact environnemental au quotidien
- 7 - Agir pour un numérique responsable

DOMAINE - COMMUNICATION

- 1 - Mobiliser les fondamentaux de la communication
- 2 - Mieux communiquer pour travailler en équipe
- 3 - Prendre la parole en public
- 4 - Animer une réunion constructive
- 5 - Animer un brief efficace

DOMAINE - RELATION CLIENT

- 1 - Professionnaliser la relation client
- 2 - S'adapter aux modes de consommation client
- 3 - Mesurer la satisfaction client
- 4 - Dynamiser la relation client
- 5 - Gérer les relations difficiles avec les clients

DOMAINE - COMMERCE

- 1 - Construire une stratégie de géomarketing efficace
- 2 - Optimiser et baisser la démarque
- 3 - Stop au gaspillage : une gestion éco-responsable.
- 4 - Découvrir la gestion d'entreprise
- 5 - Maîtriser l'art de la vente

DOMAINE - FORMATION METIER (S) DU COMMERCE

- 1 - Comprendre les règles d'hygiène alimentaire
- 2 - Réussir sa mise en rayon
- 3 - Préparer une commande conforme
- 4 - Prévenir les risques liés à la manutention

DOMAINE - DIGITAL

- 1 - Mobiliser les outils digitaux au service de la satisfaction client
- 2 - Gagner du temps grâce à l'IA "Chat GPT" Niveau 1

ACCOMPAGNEMENT DE L'ENTREPRENEUR

- 1 - Organiser le gestion administrative de son entreprise
- 2 - Réussir sa création ou reprise d'activité

Management & Collaboration



Les experts

Management & Collaboration



Christian BLACHE



Sarah JIMENEZ



Danièle PERALEZ

Titre et qualité des formateurs

Nos formateurs intervenants possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.

1

Mobiliser les bases du management

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Situer son rôle de manager, comprendre ses responsabilités et faire adhérer son équipe aux objectifs de l'entreprise
- Structurer et planifier ses actions de management et savoir gérer les situations de face à face
- Favoriser un esprit d'équipe et sensibiliser les collaborateurs aux objectifs de l'entreprise

+ Les clés de réussite du management
+ Pédagogie active
+ Nombreux outils applicables immédiatement
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de maîtriser les outils fondamentaux du management pour gagner en efficacité

Modalités

Public
Tout collaborateur animateur, chef d'équipe, agent de maîtrise, manager

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes - Inter entreprise

Durée
2 jours (14 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1-Optimiser le temps
- Fixer les priorités
- Identifier les mangeurs de temps

2-Conduire un brief productif
- Préparer et assurer le suivi
- Encadrer les échanges

3-Mener un entretien constructif
- Agir en manager
- Les méthodologies d'entretien
- Le feed-back positif
- Le recadrage constructif

4-Communiquer efficacement
- Ecouter efficacement
- Savoir reformuler

5-Gérer les conflits
- Faire face à l'agressivité et aux reproches
- Sortir des jeux psychologiques
- La posture du médiateur

2

Optimiser ses leviers de performance : introduction aux KPIs



Thaïs LANFRAY

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre le concept des KPIs (Key Performance Indicators) et leur importance dans la gestion de la performance
- Apprendre à sélectionner et définir des KPIs pertinents pour mesurer et améliorer les performances d'une organisation
- Savoir interpréter les KPIs et les utiliser pour prendre des décisions éclairées et optimiser les leviers de performance
- Acquérir les compétences nécessaires pour mettre en place un tableau de bord de suivi des KPIs efficace

+ Pédagogie active
+ Formation personnalisable
+ Formatrice experte
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie interactive et pratique permettra à vos collaborateurs de contribuer activement à l'amélioration des performance de votre entreprise.

Modalités
de formation

Public

Responsables, collaborateurs

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/par personne-6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis. Une connaissance générale du fonctionnement de l'organisation et des objectifs stratégiques serait un plus

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

1. Introduction et définition des KPIs

- Définition des KPIs et leur rôle dans la gestion de la performance
- Différence entre KPIs, objectifs et mesures
- Exemples de KPIs dans différents domaines d'activité

2. Sélection des KPIs

- Méthodologie pour choisir des KPIs pertinents
- Critères de sélection des KPIs
- Étapes pour définir des KPIs clairs, mesurables et stratégiques
- Exercices pratiques de sélection et définition de KPIs

3. Interprétation et utilisation des KPIs

- Analyse des KPIs pour évaluer la performance actuelle
- Détecter les écarts et identifier les opportunités d'amélioration
- Prendre des décisions éclairées et piloter la performance
- Cas d'étude sur l'interprétation des KPIs.

4. Comprendre la situation par l'analyse

- Identifier les écarts de performance
- Déterminer les causes de défauts et opportunités d'amélioration
- Développer sa capacité d'analyse

5. Mise en place d'un tableau de bord de suivi des KPIs

- Méthodologie pour concevoir un tableau de bord efficace
- Choix des indicateurs clés à inclure dans son tableau de bord
- Bonnes pratiques de communication des résultats

Chacun des points traités fera l'objet d'exercices d'applications et d'exercices avec debriefing

3

Accroitre ses résultats avec les 4 disciplines de l'exécution



Thaïs LANFRAY

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les concepts clés des 4 disciplines de l'exécution
- Apprendre à appliquer chaque discipline pour accroître les résultats et atteindre les objectifs souhaités
- Acquérir des compétences pratiques pour mettre en œuvre les 4 disciplines dans son environnement professionnel
- Savoir mesurer et suivre les progrès réalisés grâce aux 4DX

+ Pédagogie active
+ Formation personnalisable
+ Formatrice experte
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie interactive et participative permettra à vos managers et superviseurs de fédérer leurs équipes à contribuer activement aux résultats de votre entreprise.

Modalités
de formation

Public
Responsables, superviseurs

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/par personne-6 personnes minimum - Inter entreprise
Accompagnements : sur consultation

Durée
1 jour (7 heures)
Option en sus : accompagnements collectifs pour la mise en action

Pré-requis
Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.
Un poste en encadrement d'équipe serait un plus.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

1. Introduction et Discipline 1 : Choisir ses objectifs clés
- Introduction du concept
- Identification des objectifs majeurs et des résultats attendus
- Définition des mesures clés pour évaluer les progrès réalisés
- Exercices pratiques pour sélectionner et définir les objectifs clés

2. Discipline 2 : Agir sur les leviers de performance
- Explication de la discipline 2 : lead vs lag
- Identification des priorités pour atteindre ses objectifs clés
- Création d'un plan d'action efficace et mesurable
- Exemples de la discipline 2

3. Discipline 3 : Tenir un scoreboard convainquant
- Présentation de la discipline 3 : règles d'or
- Instaurer une culture de responsabilisation
- Méthodes pour suivre les progrès et ajuster les actions
- Cas concrets et design collectif d'un tableau de bord

4. Discipline 4 : Créer une cadence de responsabilisation
- Introduction de la quatrième discipline : règles d'or
- Importance de la reconnaissance et de la célébration des succès
- Méthodes pour valoriser les accomplissements individuels et d'équipe.
- Techniques pour encourager la responsabilité et exercices pour développer une culture de célébration et de motivation

Chacun des points traités fera l'objet d'exercices d'applications et d'exercices avec debriefing

4 Manager en mode Agile

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les spécificités d'une organisation et d'une entreprise agiles
- Devenir un leader agile dans un environnement en mutation constante
- Identifier et déployer les attitudes et comportements favorisant l'agilité : Anticiper, Collaborer, Innover.
- Développer son agilité personnelle et sa confiance en soi
- Stimuler l'intelligence collective visant à développer des pratiques de co-élaboration et de co-création intégrant le plaisir partagé, l'engagement et le bien-être au travail (performance individuelle et collective)
- Mettre en place des rituels d'entraînements quotidiens pour incarner le leader agile.

+ Pédagogie active et ludique
+ Exercice sur des projets réels des participants
+ Hybridation possible
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en

Présentiel | Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de comprendre la nécessité du leardership agile dans le contexte actuel, d'identifier et de développer les facteurs favorisant l'agilité individuelle et collective, d'adopter une posture qui favorise la créativité et l'innovation, de favoriser l'intelligence collective des équipes, de développer et pérenniser la performance des équipes, de pratiquer les ressources «agiles» au quotidien.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur manager et équipe de direction

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/par personne-6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée
2 jours (14 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

De l'entreprise traditionnelle à l'entreprise collaborative
- Les spécificités d'une organisation et d'une entreprise agiles

Démarche de l'agilité comportementale :
- Les attitudes et comportements favorisant l'agilité :
  Anticiper, Collaborer, Innover,
- L'agilité personnelle, estime, confiance et affirmation de soi

Intelligence collective
- Développement des pratiques de co-élaboration, de co-création, intégrant le plaisir partagé, l'engagement et le bien-être au travail (performance individuelle et collective)

Pratique au quotidien
- Pratiquer des rituels d'entraînements individuels et collectifs pour incarner le leader agile

5

Construire et mener un projet efficacement avec le cycle DMAIC



Thaïs LANFRAY

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre la méthodologie Lean Six Sigma
- Disposer d'outils et de techniques pour mieux gérer un projet
- Avoir une approche rationnelle pour initialiser un projet
- Structurer une démarche rigoureuse pour convaincre

+ Méthode Lean Six Sigma

+ Boite à outils pratiques directement applicables

+ Possibilité d'accompagnement

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'initier et de gérer des projets avec méthodologie et coopérativement.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur participant à un projet

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 Personnes minimum - Inter entreprise.
Accompagnements : sur consultation

Durée
3 jours (21 heures)
Option : accompagnements de projet

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Connaître le milieu professionnel

Programme

Accueil, inclusion, mesure des attentes et niveau des stagiaires, formation, déclusion.

1. Comprendre la méthodologie Lean Six Sigma
- Principes de base du modèle
- Découverte de l'approche DMAIC
- Introduction des 5 phases d'un projet et des outils associés

2. Définir un projet
- Repérer les enjeux, problèmes et/ou opportunités
- Décrire le contexte et composantes
- Fixer des objectifs SMART
- Cadrer le périmètre et clarifier la situation initiale
- Cartographier les acteurs et intervenants clés

3. Mesurer la situation et outils associés
- Élaborer un plan de collecte de données et mesurer la performance
- Instaurer une vision critique et analytique
- Expérimenter des outils de mesure

4. Comprendre la situation par l'analyse
- Identifier les écarts de performance
- Déterminer les causes des défauts
- Identifier les opportunités d'amélioration
- Développer sa capacité d'analyse avec les outils adéquats

5. Déterminer des axes d'amélioration
- Découvrir la matrice décisionnelle et le brainstorming
- Concevoir des solutions pour corriger et prévenir les problèmes
- Savoir élaborer et déployer un plan d'action

6. Contrôler la mise en actions
- Contractualiser les accords et définir des indices de performance
- Piloter la mise en action des solutions et engagements
- Capitaliser les bonnes pratiques et analyser les dysfonctionnements

Chacun des points traités fera l'objet d'exercices d'application et d'exercices avec debriefing

6 Faciliter des groupes de co-développement



Carol PICON
Partenaire ISTEA

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les principes des méthodes d'Intelligence Collective et la place du co-développement
- Maîtriser les différentes étapes du processus de co-développement,
- Découvrir les pratiques dérivées et les cas d'utilisation,
- Maîtriser la posture de facilitateur de groupe de co-développement,
- Expérimenter la démarche de co-développement.

+ Les clés de réussite de l'intelligence collective
+ Pratique du co-développement
+ Boite à outils du facilitateur
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en

Présentiel | Distanciel

Le co-développement est une approche de développement individuel et collectif favorisant l'échange et la résolution de problèmes par la mobilisation de l'Intelligence Collective et l'apprentissage par l'expérience entre pairs. Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra de découvrir et d'expérimenter les différentes étapes de cette approche afin de l'utiliser dans la pratique d'accompagnement ou dans les pratiques managériales. Elle permettra également d'adopter une posture de facilitateur et donnera les clés pour construire des groupes ou mettre en place des communautés

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur, facilitateur, coach, manager, responsable de transformation, dirigeant

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

2 jours (14 heures).

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

1. Comprendre l'Intelligence Collective
- Définir l'Intelligence Collective
- Pourquoi mobiliser l'Intelligence Collective ?
- Créer les conditions d'émergence
- Les facteurs de succès
- La place du co-développement

2. Le processus de co-développement
- Distinguer les différents rôles
- Connaître les différentes étapes
- Découvrir les pratiques dérivées
- Identifier les contextes d'utilisation
- S'entraîner

3. Adopter une posture de facilitateur
- Connaître les différentes formes d'animation
- Travailler sa posture de facilitateur
- Mobiliser toutes les formes d'Intelligence

4. Construire son groupe de co-développement
- Définir l'intention
- Définir le cadre
- Construire le déroulé et les supports d'apprentissage
- Lancer le groupe

5. Animer les séances
- Ouvrir la séance
- Inclure les participants
- Animer les processus
- Clôturer la séance
- Réaliser le bilan d'apprentissage

7

Manager son équipe en intelligence collective



Carol PICON
Partenaire ISTEA

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Créer les conditions d'émergence et de déploiement de l'Intelligence Collective dans son équipe
- Construire un leadership favorisant l'Intelligence Collective
- S'approprier les processus d'Intelligence Collective
- Développer l'agilité organisationnelle de son équipe
- Elaborer un plan de développement et d'évolution dynamique pour soi et ses équipes.

+ Les clés de réussite pour revisiter son management
+ Formation opérationnelle basée sur les échanges des stagiaires
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en

Présentiel | Distanciel

Cette formation élaborée à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de construire les bases d'un management collectif, d'acquérir les outils et méthode de l'Intelligence Collective en favorisant le développement de l'autonomie, de l'engagement et de l'implication afin de fédérer, motiver et aider leurs équipes à s'épanouir.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur manager, dirigeant, chef de projet souhaitant modifier l'Intelligence Collective de son équipe.

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne- 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

3 jours (21 heures).

Pré-requis

Expérience de gestion d'équipes et de management souhaitée.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1- Comprendre les principes et les bases de l'Intelligence Collective

- Définir l'Intelligence Collective
- Pourquoi mobiliser l'Intelligence Collective ?
- Créer les conditions d'émergence
- Mode de décision et Intelligence Collective
- Les facteurs de succès
- Exercice "La modélisation des facteurs de succès"

2- Les conditions pour faire émerger l'Intelligence Collective

- Le cadre : règles du jeu, climat, énergie
- La posture : savoir-être et savoir-faire du manager-facilitateur
- L'intention et la vision partagée
- La construction d'une vision collective partagée
- Expérimentation d'un "World Café"

3- Construire un leadership favorisant l'Intelligence Collective

- Trouver son alignement personnel
- Se connecter à soi pour pouvoir se connecter à l'autre
  Entraînement : clarifier, dynamiser sa vision personnelle et son fonctionnement avec son équipe, son écosystème
- Créer la connexion avec son équipe
  Outil :"le blason individuel et collectif"
- L'alignement collectif : Valeurs-Vision-Mission-Objectifs
  Outil : «la pyramide de Dilts"

4- Développer l'agilité organisationnelle de son équipe

- Mettre en place une organisation collaborative
- Choisir les méthodes/outils en fonction des besoins et objectifs
- Libérer les intelligences multiples et encourager la créativité
  Outil : le co-développement ou l'accélérateur de projet
- Co-construire l'organisation de l'équipe
  Outil : le tableau de délégation
- Favoriser les conditions de l'amélioration continue
  Entraînement : construire une rétrospective

8

Gérer ses projets et son organisation en mode Agile



Carol PICON
Partenaire ISTEA

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les principes de base et les pratiques des méthodes agiles
- Mettre en pratique les méthodes agiles (Scrum, Kanban)
- Intégrer les méthodes et outils agiles dans votre organisation
- Mieux maîtriser les délais, les coûts et la production des projets
- Introduire la culture agile pour développer le potentiel des équipes.

+ Méthode Scrum et Kanban
+ Pédagogie active
+ Formation opérationnelle basée sur des cas réels des stagiaires
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en

Présentiel | Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de passer en revue les grands principes agiles et de se familiariser avec les différentes méthodes et leur champ d'application, d'identifier les bonnes pratiques à mettre en œuvre et comment bien accompagner la transition vers ces méthodes et modes d'organisation ainsi que les conditions favorisant le développement de l'autonomie, de l'engagement et de l'implication des équipes.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur manager, chef de projet, membre d'une équipe projets.

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 Personnes minimum - Inter entreprise

Durée

2 jours (14 heures).

Pré-requis

Maîtriser les bases du socle des connaissances : lire, écrire, parler français, compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

1. Introduction
- Qu'est-ce que l'agilité ?
- Les origines des méthodes agiles
- Différence entre approches classiques et approches agiles
- Les valeurs et les principes agiles
- Les idées reçues sur l'agilité

2. Les principes communs
- La collaboration quotidienne
- Le management visuel
- L'adaptabilité
- L'auto-gestion
- L'amélioration continue

3. La méthode SCRUM
- Les principes de base
- Les cas d'utilisation
- Les pratiques (développement itératif, définition et priorisation des User stories, gestion du Backlog, planification et organisation des Itérations, revue des Itérations, Rétrospectives)
- Les rôles

4. La méthode KANBAN
- Les principes de base
- Les cas d'utilisation
- Les pratiques (visualisation, limitation du travail en cours, gestion du flux, implémentation des boucles de feedback, amélioration de manière collective)

5. Développer l'agilité organisationnelle de son équipe
- Les changements de postures
- La co-construction de l'organisation
- La délégation et distribution des responsabilités
- Les conditions de succès

6. La mise en œuvre
- Quelle méthode choisir pour mon organisation ou mon projet
- Comment démarrer la mise en œuvre
- Quels outils utiliser ?

9

Mobiliser l'intelligence collective pour accompagner le changement



Carol PICON
Partenaire ISTEA

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Déterminer les conditions d'émergence et de déploiement de l'Intelligence Collective
- Exercer un rôle de facilitateur favorisant l'implication, l'émergence et la collaboration
- S'approprier les processus d'Intelligence Collective
- Construire ses ateliers d'Intelligence Collective

+
+ Les clés de réussite pour mobiliser l'intelligence collective
+ Boite à outils directement applicables
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en

Présentiel | Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de comprendre les processus d'Intelligence Collective et de former à plusieurs méthodes collaboratives pour accompagner dans la construction et la mise en place d'ateliers ou dans le rôle de facilitateur.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur manager, responsable de la transformation, facilitateur interne, consultant coach...

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise

250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

2 jours (14 heures).

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

1. Comprendre l'Intelligence Collective
- Définir l'Intelligence Collective
- Pourquoi mobiliser l'Intelligence Collective ?
- Créer les conditions d'émergence
- Mode de décision et Intelligence Collective
- Les facteurs de succès

2. Comment utiliser l'Intelligence Collective
- Identifier les contextes d'utilisation
- Dans quel but utiliser l'Intelligence Collective
- Les différentes phases de l'Intelligence Collective
- Exemple de processus

3. Construire un atelier d'Intelligence Collective
- Définir l'intention
- Définir le cadre
- Construire le déroulé
- Choisir les processus et outils
- Préparer son atelier

4. Adopter une posture de facilitateur
- Connaître les différentes formes d'animation
- Travailler sa posture de facilitateur
- Mobiliser toutes les formes d'Intelligence
- Faire vivre au collectif les différentes dimensions

5. Animer un atelier
- Ouvrir l'atelier
- Inclure les participants
- Animer le collectif
- Clôture l'atelier
- Réaliser le bilan de restitution

6. Construire sa boîte à outils
- La boîte à outils du facilitateur

Ressources humaines & prise de poste



Les experts

Ressources humaines & prise de poste



Nathalie VILLARD



Isabelle PEBRE-MERAT



Olivia GOMA-MACAYA

Titre et qualité des formateurs

Nos formateurs intervenants possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.

1 Réussir son recrutement



Isbaelle PEBRE-MERAT

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- **Gagner en efficacité personnelle dans le déroulement de ses entretiens**
- **Détecter les meilleurs candidats avec davantage de professionnalisme**
- **Détecter les potentiels de demain**
- **Faire de l'entretien de demain un véritable outil au service de l'entreprise**

+

+ Approche Simple, précise, concrète et pragmatique
+ Nombreux cas pratiques
+ Possibilité d'accompagnement
+ Guide mémo téléchargeable

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de préparer et de conduire leurs entretiens de recrutement pour détecter et séduire le meilleur candidat.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur manager ou adjoint chargé de recrutement

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée
2 jours (14 heures).

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

1. Caractéristiques d'un entretien efficace

2. Les étapes à suivre :
- Le fil conducteur de mes entretiens,
- Méthode du guide d'entretien et de la prise de notes

3. Efficacité de la préparation des entretiens :
- Définir le poste et le profil recherché,
- Profil et potentiel : définir le meilleur candidat

4. Bonnes pratiques d'un entretien efficace :
- Moments clés pour recueillir de l'information avant et après l'entretien,
- Comment notre cerveau fonctionne : effet halo, effet de récession, effet de primauté, tendances naturelles, impressions, ressentis et dérives,
- Outils : technique de l'entonnoir, la triple écoute, la synchronisation, la communication, les attitudes de Porter.

5. L'image d'une Entreprise vers l'intégration :
- Prévoir l'intégration du nouveau collaborateur,
- Les enjeux de la marque employeur,
- La vision de l'entreprise pour l'engagement du nouveau collaborateur.

2

Adopter la culture d'entreprise et son cadre légal

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Porter les "politiques" au travers de nos actions et comportements au quotidien pour atteindre la préférence clients
- Faire que notre relation client soit reconnaissable par tous en apportant chaque jour une réponse complète et harmonieuse à leurs attentes
- S'approprier le cadre légal de notre environnement professionnel.

+ Maillage avec les équipes
+ Mise en situation pour mieux s'approprier les méthodes
+ Guide Mémo téléchargeable
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de faire vivre au quotidien la culture de l'entreprise dans le respect des règles et d'adopter les bons comportements.

Modalités
de formation

Public
Tout nouveau collaborateur.

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée
1 jour (7 heures).

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Être nouveau collaborateur.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

1. Introduction : Les Politiques de l'entreprise
- Déploiement des Politiques
- Notre projet, notre stratégie
- La roue de Politiques

2. Les Politiques au service de nos clients
- Les femmes et les hommes
- Les actifs
- Les marchandises
- L'argent
- La préférence client

3. Le cadre légal et social de l'entreprise
- Le droit du travail
- La convention collective de Branche
- La convention collective de l'entreprise
- Le contrat de travail
- Le règlement intérieur (parking, hygiène et sécurité, horaires, tenue, pauses, temps de travail, posture...)

3

Accueillir et intégrer : formation des nouveaux embauchés

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître l'environnement de travail
- Découvrir l'organisation du travail dans l'entreprise
- Maîtriser le cadre pour être à l'aise.

+ Maillage avec les équipes
+ Mise en situation pour mieux s'approprier les méthodes
+ Guide Mémo téléchargeable
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'accompagner un nouvel arrivant dans l'entreprise ou dans ses fonctions. La meilleure intégration passe par cette formation d'arrivée et de découverte. Sur mesure et adaptée aux attentes de l'apprenant, elle l'aidera à découvrir son nouvel univers et à s'y sentir à l'aise.

Modalités *de formation*

Public

Nouvel arrivant dans l'entreprise ou dans un service.

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures).

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

- Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).
- **1. L'entreprise apprenante**
- **2. Les différents acteurs dans l'entreprise:**
  - Le pilote Formation
  - Le tuteur, son rôle.
- **3. Les droits et devoirs :**
  - Le règlement intérieur,
  - Le respect des horaires.
- **4. Les règles de sécurité, le guide de suivi :**
  - Son utilisation et son importance.
- **5. Les différents métiers et services :**
  - Leur fonctionnement
  - L'importance.

Transmission des compétences



Les experts

Transmission des compétences



Sonia TOULLIOU



Marc-Olivier FROGER



Nelly LUBERNE

Titre et qualité des formateurs

Nos formateurs intervenants possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.

1 Devenir Formateur occasionnel

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Construire et mettre en œuvre toutes les phases d'une action de formation
- Concevoir une séquence de formation
- Transmettre son savoir faire
- Préparer et organiser une séquence de formation
- Préparer, démarrer, animer et gérer un groupe
- Évaluer une séquence de formation

+ Pédagogie expérimentielle : outils et méthodes directement vécus par les participants
+ Mise en application sur les projets des participants
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable
+ Modules complémentaires en e.learning

Formation en

Présentiel | Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'être plus à l'aise lors des formations qu'ils mettent en œuvre dans votre organisation. Ils prendront plaisir à animer et transmettre leur expertise en engageant encore mieux leurs apprenants

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur souhaitant faire de la création et de l'animation de formations au sein de son activité dans son domaine.

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne-6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée
2 jours (14 heures).

Pré-requis
Expertise dans son métier (2 ans minimum d'expérience dans son domaine)

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1. Concevoir une formation :
- Besoin de formation et structure de son action de formation
- Définir un objectif de formation et un objectif pédagogique (comment, pourquoi ?)
- Progression pédagogique et supports de qualité

2. Organiser et réaliser une séquence :
- Messages clairs,
- Les fondamentaux de la pédagogie,
- Les styles d'apprentissages,
- Favoriser le transfert du savoir-faire et son application grâce aux neurosciences.

3. Animer une formation :
- Préparation et logistique en amont,
- Lancer sa formation,
- Animation d'un groupe, savoir réagir en fonction des besoins des participants,
- Evaluer sa formation : les acquisitions des participants, suivre les actions menées suite à la formation,
- Adopter une attitude réflective de sa pratique pour la faire progresser.

Tuteur employé : Transmettre son savoir faire

2

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Accueillir et intégrer un nouveau collaborateur.
- Identifier les rôles et les responsabilités du tuteur.
- Evaluer et suivre un salarié dans son apprentissage.
- Transmettre un savoir-faire et suivre une progression pédagogique
- Identifier la motivation de l'apprenant pour mieux le faire grandir
- Identifier les styles de comportement tutoral
- S'adapter au profil d'apprentissage du collaborateur
- Identifier les objectifs pertinents pour la montée en compétence
- Encourager la recherche d'amélioration constante

+ Pédagogie active et ludique
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Utilisation des cas pratiques vécus par les participants
+ Modules complémentaires en e.learning

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'acquérir les compétences pour savoir accompagner et intégrer un nouveau collaborateur, lui donner des outils permettant d'assumer pleinement cette fonction au sein de la structure et d'adapter sa pédagogie aux différents profils de collaborateurs tout en assurant leur suivi.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur ayant au moins 2 ans d'expertise sur son poste

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne -6 personnes minimum - Inter entreprise.

Durée

3 jours (21 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1. Les rôles du tuteur :

- Les différents tutorés : Le nouvel arrivant, la transition professionnelle, l'apprentissage, la professionnalisation, etc...
- L'accueil du nouveau collaborateur, les différents acteurs,
- Observer les comportements, évaluer et suivre le tutoré.

2. Transmission du savoir-faire:

- Acquérir des techniques qui favorisent l'autonomie,
- Réaliser le suivi et savoir motiver son tutoré,
- L'évaluation et le feed-back.

3. Développer les comportements propices à l'acquisition du savoir-faire.

- Analyser les situations rencontrées,
- Développer l'écoute active, la reformulation,
- Accompagner et définir des objectifs efficaces,

3

Tuteur : Développer son expertise

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir les différentes missions du tuteur et développer sur chacune d'elles un niveau d'expertise,
- Renforcer les compétences de suivi, d'accompagnement et de débriefing des différentes situations professionnelles observées.
- Savoir établir un plan de développement individuel de montée en compétence.

+ Les clés de réussite pour revisiter son tutorat
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable
+ Modules complémentaires en e.learning

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative redonnera à vos collaborateurs les bases de la démarche tutorale et renforcera la capacité de suivi et d'accompagnement des tuteurs.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes maximum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

- Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)
- **1. Rappel sur les missions du tuteur**
  - Les 6 missions du tuteur,
  - Les actions et qualités pour réaliser chacune d'elles,
- **2. Comment développer l'expertise sur ces missions,**
  - Passer de la pratique à l'expertise,
  - Observer en situation de travail,
  - Faire un débriefing à valeur ajoutée à mon tutoré et à ma hiérarchie,
- **3. Etablir un plan de développement individuel et le suivre**
  - Les étapes de l'apprentissage,
  - Evaluer les connaissances et valider la maîtrise de mon tutoré,
  - Définir et communiquer un plan de développement personnel des compétences manquantes,
  - Suivre et accompagner la montée en compétence de mon tutoré.

4

Tuteur Manager

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les bons comportements dans chacune des étapes clés du parcours de formation du stagiaire
- Savoir répondre de façon concrète et opérationnelle aux difficultés rencontrées sur le terrain par le stagiaire manager

+ Les clés de réussite pour revisiter son tutorat
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable
+ Modules complémentaires en e.learning

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs managers « tuteurs » d'assumer pleinement les missions de formation de leurs stagiaires

Modalités
de formation

Public

Agent de maîtrise et cadre amenés à exercer une fonction de tuteur d'un adulte ou d'un jeune en apprentissage ou professionnalisation

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes maximum - Inter entreprise

Durée

2 jours (14 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

- Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)
  - Les qualités relationnelles, pédagogiques et professionnelles attendues d'un tuteur
  - Les facteurs clés de succès de l'accueil d'un stagiaire
  - Réussir l'intégration du stagiaire dans l'équipe et dans le magasin
  - Détecter les difficultés du stagiaire et avoir un comportement correctif adapté
  - Mettre en oeuvre la transmission du savoir-faire
  - Evaluer et suivre son stagiaire.

5

Tuteur & Maître d'apprentissage

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Accueillir et intégrer un nouveau collaborateur,
- Transmettre son savoir-faire,
- S'adapter au profil d'apprentissage du collaborateur,
- Evoluer et accompagner un salarié dans sa montée en compétences.

+ Pédagogie active et ludique
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Formation hybride (e-learning et terrain)
+ Plateforme LMS Teach Up, Adaptive Learning.
+ Moments synchrones au choix en distanciel ou en présentiel

Formation en



Hybride

Cette formation, flexible et individualisée, est destinée à tous collaborateurs tutorant un alternant et/ou de nouveaux salariés. Elle permet d'acquérir les compétences facilitant l'intégration d'un apprenant, d'accompagner sa professionnalisation, et d'évaluer ses apprentissages. Elle donne toutes les clés pour faciliter la transmission de leurs savoir-faire et favoriser la prise d'autonomie des tutorés. La pédagogie utilisée est adaptée à tous profils de tuteurs.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur qui exerce une fonction de tuteur/maître d'apprentissage pour une personne en contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou un nouvel embauché.

Tarif de base
600€/personne - 4 participants minimum

Durée
40 heures avec modules e-learning, 3 défis terrain et 3 classes virtuelles ou 1 jour en présentiel - Modules en options si besoins individuels

Pré-requis
Savoir lire, écrire et parler français,
Maîtriser les compétences numériques de base,
Avoir au moins 2 ans d'expérience sur son poste,
Être motivé par les missions tutorales.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

1. Découvrir son rôle
- Identifier les rôles et les responsabilités du tuteur
- Maîtriser la communication avec le tutoré

2. Accompagner
- Identifier les clés pour transmettre son savoir-faire
- Créer et mener une action de formation
- S'adapter aux préférences d'apprentissage

3. Projeter et développer
- Formaliser un plan de développement individuel
- Engager un apprenant
- Évaluer les apprentissages.

En option :
- Découvrir les blocs de compétences MATU pour certifier sa pratique
- Modéliser l'AFEST,
- Suivi personnalisé.

QVCT *



*Qualité de Vie et des Conditions de Travail

Les experts

QVCT



Isabelle ROUVROY-SIXOU



Renaud BOUDRY



Marie GEROUT

Titre et qualité des formateurs

Nos formateurs intervenants possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.

1 Etre acteur de son parcours professionnel

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Améliorer son image en entreprise
- Renforcer ses compétences relationnelles
- Identifier les leviers de réussite de son parcours professionnel

+ Pédagogie active et ludique
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Outils pratiques et directement applicables

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de mieux se connaître et de prendre conscience de leurs aptitudes relationnelles pour développer des relations positives et efficaces au sein de l'entreprise. Ainsi, ils pourront identifier les leviers pour réaliser un parcours professionnel efficient et générateur de bien-être.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur oeuvrant en équipe

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise.

Durée
1 jour (7 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1.Mieux se connaître pour mieux évoluer dans l'entreprise

- Identifier ses comportements relationnels,
- Acquérir de l'assurance dans la communication,
- Améliorer son bien-être par des relations positives.

2. Identifier ses leviers de réussite

- Déterminer ses motivations,
- Adopter un état d'esprit en phase avec les impératifs métier et entreprise,
- Identifier ses atouts et ses progrès.

2

Cultiver des relations positives au travail

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier et mettre en œuvre les éléments essentiels permettant d'améliorer ses relations avec les clients et ses collègues
- Identifier les bases des relations positives dans un contexte professionnel
- Apprendre à développer des relations efficaces
- Optimiser ses relations dans un esprit commerçant

+ Pédagogie active et ludique
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Boite à outils pragmatiques et mobilisables directement

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de mettre en évidence les éléments contribuant à améliorer leurs relations avec les clients et les collègues.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur travaillant en équipe ou en relation avec le public

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée
1 jour (7 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

- Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

- **1. Les 4 piliers d'une relation professionnelle efficace :**
  - Ambiance, reconnaissance,
  - Environnement et parcours professionnel.

- **2. Les valeurs de l'entreprise comme prérequis à une relation de travail positive**

- **3. Les clés d'une relation client positive :**
  - Eviter les à priori pour garantir un face à face client optimal,
  - Valoriser les relations positives avec les clients,
  - Gérer les situations difficiles,
  - S'appuyer sur les points communs avec ses interlocuteurs pour enrichir l'accueil client

3

Développer son efficacité personnelle

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Gérer son temps en fonction des priorités
- Adapter les outils de la gestion du temps en fonction de soi pour une efficacité redoublée et durable
- Exceller dans ses relations professionnelles pour travailler avec les autres de manière efficace et fluide
- Augmenter sa capacité à lever ses freins et à utiliser ses ressources en sommeil

+

+ Boite à outils directement applicables
+ Pédagogie active
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Capsule e.learning en adaptive learning complémentaire

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de développer leur efficacité professionnelle en tenant compte de leurs propres besoins

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne-6 personnes minimum-Inter entreprise

Durée
1 jour (7 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1. Maitriser l'art de l'organisation efficace :
- Passer du temps subi au temps choisi (matrice des priorités)
- Entretenir des relations efficaces et productives
- Identifier les gains potentiels (Quick Wins) et utiliser les meilleurs leviers d'organisation du temps en fonction de sa situation.

2.Trouver de nouvelles ressources pour surmonter les obstacles
- Dépasser ses freins et les obstacles liés à l'environnement,
- Proposer des fonctionnements à ses collègues en respectant ses propres besoins pour optimiser son temps,
- Répondre à une demande urgente avec discernement, accueillir et négocier une demande impromptue,
- Oser dire non avec diplomatie.

3. Développer sa flexibilité et améliorer son efficacité :
- S'approprier des outils puissants pour gérer son temps au quotidien (activités prometteuses, gestion des imprévus, surcharge d'activité),
- S'entrainer à développer ses talents peu exploités pour développer son potentiel
- Equilibrer son énergie et développer sa stratégie personnelle.

4

Développer son efficacité opérationnelle



Pascale LE GALL

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Développer son efficacité opérationnelle en tenant compte du contexte
- Mener à bien sa mission au sein de l'équipe

+ Pédagogie active
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Boite à outils directement applicables
+ Capsule e.learning complémentaire en adaptive

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de développer leur efficacité opérationnelle au sein d'une équipe.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne-6 personnes minimum-Inter entreprise

Durée
2 jours (14 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

- Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)
- Améliorer la confiance en soi et rester motivé
- S'inscrire dans une stratégie d'objectifs
- Développer ses relations professionnelles et une communication efficace
- S'organiser de manière efficiente
- Développer ses connaissances
- Gérer son stress et sa fatigue sur le long terme

Développer son intelligence émotionnelle

5



Thaïs LANFRAY

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les fondements de l'intelligence émotionnelle et son importance dans le contexte professionnel
- Développer la conscience de soi et apprendre à identifier et gérer ses émotions de manière proactive
- Développer sa conscience des autres et renforcer l'empathie
- Utiliser l'intelligence émotionnelle pour améliorer sa communication, cultiver ses relations et stimuler la collaboration

+ Pédagogie active
+ Formation personnalisable
+ Formateur.ice expert.e
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie participative et ludique permettra à vos collaborateurs d'améliorer leurs performances en comprenant et renforçant les divers aspects de l'Intelligence Emotionnelle

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur souhaitant améliorer ses performances

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne-6 personnes minimum-Inter entreprise

Durée

2 jours (14 heures)

Pré-requis

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.
Nous vous recommandons de suivre parallèlement la formation gestion des conflits

Programme

Accueil, inclusion, mesure de niveau et recueil des attentes des stagiaires, formation, déclusion

1. Introduction à l'intelligence émotionnelle

- Définir l'intelligence émotionnelle et ses composantes clés
- Comprendre les avantages de développer son IE au travail
- Identifier ses forces et axes d'amélioration en matière d'IE

2. La conscience de soi

- Comprendre l'importance de la conscience de soi dans son développement personnel et professionnel
- Présentation des concepts clés de la fenêtre de Johari
- Application à soi-même et exploration de sa conscience de soi

3. La gestion des émotions

- Apprendre des techniques pour reconnaître et gérer ses émotions de manière proactive
- Trouver des stratégies d'adaptation face aux difficultés
- Développer la capacité à reconnaître et comprendre les émotions des autres

4. La conscience des autres et gestion des relations

- Pratiquer l'écoute active pour améliorer la communication émotionnelle
- Utiliser l'empathie pour renforcer les relations interpersonnelles
- Explorer des outils pour développer ses relations positivement

5. Application de l'intelligence émotionnelle à son contexte

- Développer des stratégies pour utiliser l'IE dans la prise de décision, la gestion du changement et la résolution de problèmes
- Partage des meilleures pratiques et des apprentissages réalisés
- Élaborer un plan d'action pour continuer à développer son intelligence émotionnelle après la formation

Chacun des points traités fera l'objet d'exercices d'application et d'exercices avec debriefing

6 Gérer son stress



Gwennaëlle ROUL

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre ses émotions et celles des autres
- Utiliser les techniques de gestion du stress
- Appliquer une méthode de relaxation pour mieux récupérer

+ Pédagogie active
+ Ressources individualisées pour faire face au stress
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs en situation de stress dans leurs postes de comprendre et de développer leurs ressources pour y faire face

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne-6 personnes minimum-Inter entreprise

Durée
1 jour (7 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1. Comprendre le mécanisme et le rôle des émotions
- Comprendre les émotions, leurs mécanismes et leurs besoins,
- Savoir comprendre ses émotions et celles des autres qui sont des messagers.

2. Quels sont les mécanismes du stress ?
- Le stress aigu ou chronique,
- Mes sonnettes d'alarme, conséquences sur les plans corporel, mental, émotionnel et comportemental.

3. Quel(le) stressé(e) suis-je ?
- Autodiagnostic : mon niveau de stress,
- Réflexion individuelle : après quoi je cours ?

4. Comment me détendre ?
- Le respect des rythmes biologiques,
- Les différentes ressources pour mieux me détendre (sophrologie, accords toltèques, sport, art, yoga...),
- Relaxation minute et ses bienfaits dans la journée de travail.

5. Savoir m'exprimer avec assertivité
- Autodiagnostic : mon niveau d'assertivité,
- Exprimer un propos avec assertivité : la CNV,
- Mise en situation : les relations sources de stress.

7

Bilan de potentiels



Pascale LE GALL

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Valider l'attribution d'un poste, d'une nouvelle mission, en adéquation avec les potentiels forts du collaborateur (ou futur collaborateur)
- Reposant sur des valeurs humanistes, basée sur des principes des sciences cognitives et utilisée avec succès depuis plus de trente ans, la démarche Potentialis® est particulièrement innovante ; elle se distingue des autres méthodes classiques (tests psychotechniques, bilan de compétences...)

+

+ Pédagogie active
+ Evaluation intégrée
+ Possibilité d'accompagnement
+ Méthode du bilan de potentiels

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'évaluer les potentiels d'un collaborateur ou futur collaborateur sur un poste ou une nouvelle mission.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur ou futur collaborateur

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement. - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée
1 jour (7 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des parler français et compter.



Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

Henri-Pierre LESAFFRE

Des activités, proposées au fil de la journée, permettent d'évaluer 4 grandes familles de potentiels :

- Les potentiels sensoriels
- Le potentiel de créativité
- Le potentiel de raisonnement logique
- Le potentiel de communication

La démarche Potentialis®, déposée auprès de l'INPI, a été conçue entre 1985 et 1989 par Marie-Renée ROLLET, et validée par une équipe de pédagogues, médecins de la santé de la fondation Mérieux et chercheurs du Collège de France. Elle a été évaluée en 1987 par une équipe de l'Université de Stanford travaillant avec Albert Bandura sur le "sentiment d'efficacité personnelle" puis validée par Albert Bandura en mai 2007 lors de la participation à un atelier de recherche à l'ENFAN de Toulouse

RSE* & Transition écologique



*Responsabilité Sociale des Entreprises

Les experts

RSE & Transition écologique



Léna FELDERHOFF



Henri-Pierre LESAFFRE



Sandra MARECAUX

Titre et qualité des formateurs

Nos formateurs intervenants possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.

1

La fresque du climat

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Décrypter la complexité du réchauffement climatique
- Expliquer les liens de causes à effets
- Examiner des pistes d'actions à son échelle

+ Pédagogie ludique & active (serious game, quiz et brainstorming)
+ Formation personnalisable
+ Plan d'action concret réalisé en intelligence collective

Formation en



Présentiel



Distanciel

LA FRESQUE DU CL!MAT
Vous avez toutes les cartes en main

Cette formation se base sur un serious game qui a fait ses preuves auprès de plus d'1 million de personnes en France et dans 50 autres pays. La plupart des grosses Entreprises françaises ont déjà ou vont faire leur Fresque du Climat dans les prochains mois. La formation est particulièrement impactante car le format participatif et ludique permet de décrypter en équipe et de manière visuelle, les complexes rapports du GIEC, via un jeu de 40 cartes. Une fois que les participants ont compris les causes et les conséquences du phénomène, la partie mise en action à son échelle est abordée : Que pouvons-nous faire concrètement face au réchauffement climatique ?

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur, toute entreprise

Tarif
1 850 €ht/jour hors frais de déplacement
350 €ht par personne - 5 personnes minium et 16 maximum

Durée
1 jour (7 heures) - Cet atelier peut être proposé dans sa version 3h

Pré-requis
Pas de pré-requis nécessaire

Programme

Accueil, icebreaker/energizer, attentes des participants

Partie 1 – Comprendre

1.Compréhension du phénomène
- Création d'une Fresque, en intelligence collective avec 5 lots de cartes

2. Restitution
- Pitch de sa Fresque et résumé global

3. Débriefing Tête-cœur-corps

Partie 1 – Comprendre

4. Les enjeux climatiques et écologiques
- Dézoom et compréhension de la systémie du problème

5. Objectifs et stratégies climatiques
- Présentation de l'international au local
- Quiz pour tester ses connaissances

6. Mesure d'empreinte carbone
- Test de mon empreinte carbone personnelle
- Débriefing freins et moteurs d'action

7. Prochaines étapes
- Découverte des possibilités d'engagement
- Atelier de définition en équipe des prochains petits pas.

L'intervenante possède une expérience professionnelle et une certification d'animatrice professionnelle de la Fresque du Climat.

2

La fresque du numérique

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Relier les crises systémiques,
- Développer une approche en Analyse Cycle de Vie,
- Découvrir des pistes d'actions à son échelle,
- Co-créer un plan de transition.

+ Pédagogie ludique & active (serious game, quizz et brainstorming)
+ Formation personnalisable
+ Plan d'action concret réalisé en intelligence collective

Formation en

Présentiel

Distanciel

La Fresque du Numérique

Le saviez-vous : si le Numérique continue sur sa trajectoire actuelle, il pourrait devenir le premier secteur d'émissions de gaz à effet de serre à l'horizon 2030 ! Cette formation se base sur un serious game qui a fait ses preuves auprès de citoyens et de plusieurs grandes Entreprises comme Microsoft, Bouygues, Banque de France, Fnac Darty, Axa, Leroy Merlin, Pierre Fabre... Inspirée de la méthodologie de la Fresque du Climat, la Fresque du Numérique permet de développer une vision systémique et une approche en analyse cycle de vie (ACV) sur les enjeux d'un secteur spécifique. Vous allez être ainsi en meilleure capacité de mesurer vos impacts numériques et de déterminer un plan de transition vers un Numérique Responsable !

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur, toute entreprise.

Tarif
1 850 €ht/jour hors frais de déplacement.
350 €ht/Minimum 6 personnes -15 maximum

Durée
1 jour (7 heures).

Pré-requis
Pas de pré-requis nécessaire. Avoir fait au préalable les Formations Fresque du Climat et Fresque de la Biodiversité est un plus.

Programme

Accueil, icebreaker/energizer, attentes des participants

Partie 1 – Comprendre

1.Compréhension du phénomène
- Création d'une Fresque créative en intelligence collective

2. Restitution
- Pitch de sa Fresque et résumé global

3. Des pistes d'action pour un Numérique Responsable
- Brainstorming et débat facilité avec supports

4. Débriefing Tête-cœur-corps

Partie 2 – Agir

5. Mesurer son empreinte numérique personnelle & professionnelle
- Collecte de données et définition d'objectifs à atteindre

6. Plan de transition
- Priorisation des pistes d'action proposées, organisation dans un plan d'action
- Définition des indicateurs de mesure d'impact

7. Prochaines étapes & débriefing général

L'intervenante possède une expérience professionnelle et une certification d'animatrice professionnelle de la Fresque du Numérique.

La fresque des nouveaux récits

3

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les verrous socio-cognitifs à la transition
- Se relier collectivement à son pouvoir créatif
- Retrouver confiance en sa capacité d'agir
- Partager de nouveaux récits, visions inspirants

+ Pédagogie ludique & active (jeux, serious game, quizz débats facilités et brainstorming)
+ Formation personnalisable
+ Plan d'action concret réalisé en intelligence collective

Formation en



Présentiel



Distanciel

Les rapports alarmants sur l'état écologique de notre monde nous plongent dans une énigme : comment en sommes-nous arrivés là et pourquoi est-ce si difficile de renverser les tendances actuelles ? Les bouleversements sociétaux en cours appellent un changement profond de paradigme et cela n'arrivera pas sans un changement de culture, d'imaginaire et donc de récits pour construire un futur soutenable. Fondée par Alexis KLEIN en 2020, La Fresque des Nouveaux Récits vise à faire émerger ce futur compatible avec les limites planétaires et désirables pour toutes et tous. À l'aide d'une première partie type « Fresque », l'atelier aboutit à une deuxième partie co-écriture de récits pour définir une nouvelle vision. L'atelier redonne ainsi de la joie et de la confiance dans le pouvoir d'agir de chacune et chacun !

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur, toute entreprise.

Tarif
1 050 €ht/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €ht/Minimum 6 personnes/15 maximum - Inter entreprise

Durée
1 demi-journée (3 heures).

Pré-requis
Pas de pré-requis nécessaire. Avoir fait les Formations, Fresque du Climat et 2 Tonnes/Inventons nos vies bas carbone, est un plus.

Programme

Accueil, icebreaker/energizer, attentes des participants

Partie 1 – Fresque

1.Compréhension du phénomène

- Création d'une Fresque créative en intelligence collective
- Identification des verrous
- Identification des leviers d'actions

La première partie consiste à manipuler des cartes pour mieux comprendre les freins sociocognitifs à la transition. Elle est basée sur une importante bibliographie en sciences humaines et sociales et permet de prendre conscience de l'intérêt des nouveaux récits pour lever ces freins.

Partie 2 – Co-écriture

2. Co-écrire un récit inspirant
La seconde partie s'inspire du Design Fiction consiste à rédiger, en équipes, des histoires permettant de faire évoluer un ou plusieurs micro ou macro récits obsolètes, afin de se projeter vers un avenir désirable, compatible avec les limites planétaires. C'est grâce à l'intelligence collective qu'émerge le contour d'un nouveau récit, inspiré par les participants et inspirant pour les autres.

3. Prochaines étapes & débriefing général

L'intervenante possède une expérience professionnelle et une certification d'animatrice professionnelle de la Fresque des Nouveaux Récits.

Inventons nos vies bas carbone

4

Une journée pour définir une autre vision stratégique et s'engager !



Léna FELDERHOFF

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les ordres de grandeur du défi climatique,
- Expliquer les implications d'un mode de vie 2t CO2e/an/personne
- Définir une vision d'un futur souhaitable
- Co-construire une stratégie pour atteindre l'objectif souhaité au sein de votre entreprise.

+ Pédagogie ludique & active,
+ Prise de conscience opérationnelle
+ Formation personnalisable,
+ Possibilité d'accompagnement,

Formation en

Présentiel | Distanciel

Vous êtes formés aux enjeux écologiques de notre siècle et vous vous demandez comment passer désormais à l'action ? Cette formation va vous permettre de vous projeter sur un autre type de futur, un futur souhaitable soit bas carbone. Vous allez ainsi pouvoir déterminer des pistes d'actions pertinentes et prioritaires. Grâce à un serious game, vous allez faire le constat de l'empreinte actuelle d'un français moyen et vous projeter sur un monde où cette empreinte doit atteindre 2tonnes de CO2e/an/personne. Ensemble, nous allons ensuite déterminer une stratégie pour atteindre cet objectif à votre échelle, personnelle et collective.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur, toute entreprise.

Tarif
1 850€ht/jour hors frais de déplacement.
350€ht/personne - Minimum 6 personnes/15 Maximum

Durée
1 jour (7 heures).

Pré-requis
Idéalement : avoir déjà fait une Fresque du Climat ou toute autre formation sur les enjeux climat et écologie.

Programme

Accueil, icebreaker/energizer, attentes des participants.

Partie 1 – Constat actuel & Nouvelle trajectoire

1.Empreinte carbone actuelle moyenne/français/an

- Notions de mesure d'empreinte
- Détails par secteurs, nuances avec les inégalités sociales

2. À quoi correspond l'objectif 2t CO2e/an/personne ?

- Propositions de pistes d'actions pour les comportements les plus émetteurs à faire évoluer, et ceux, les moins émetteurs à privilégier

3. Développer une autre vision globale

- Scénarios de transition
- Exercice d'écriture créative, « mon Entreprise/mon quartier en 2030 »

Partie 2 – Stratégie

4. Zoom sur les problématiques par thématique

- Alimentation, Mobilité, Logement et Consommation Responsables

5. Groupes de travail/thématique

- Atelier de définition d'un plan d'action/thématique, basé sur les enjeux spécifiques et alternatives impactantes présentées pour chaque thématique

6. Débriefing Tête-cœur-corps

5

Trouver sa place dans la transition écologique & sociale



Léna FELDERHOFF

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Affiner la connaissance de soi et découvrir sa raison d'être
- Appliquer la logique effectuale
- Découvrir les applications professionnelles de sa raison d'être

+ Pédagogie ludique & active
+ Réalisation de plan d'action personnalisé
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en

Présentiel

Distanciel

Il y a tellement d'actions à entreprendre pour transformer une société que le champ des possibles est immense. C'est une très bonne nouvelle mais qui implique de savoir s'y orienter. Cette formation va vous permettre justement de trouver votre boussole personnelle en fonction de vos qualités, centres d'intérêts, valeurs et aspirations. La méthode ISMA Talents®, développée par un des spécialistes français de l'effectuation : Dominique Vian, permet, via un processus de data mining et de logique effectuale, de trouver votre raison d'être. Complémentaire à tout autre mode d'introspection, cette méthode a un triple avantage. Elle permet de mieux vous connaître, non pas via votre prisme, mais via celui des autres. Elle permet de se former à la logique effectuale, une manière de pensée inhabituelle, permettant de décrypter la complexité et ainsi de donner à voir d'autres possibles. Et surtout ISMA Talents® permet de se projeter sur les multiples applications professionnelles de cette raison d'être.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur, toute entreprise.

Tarif

1850€ht /jour hors frais de déplacement - 5 Personnes minimum
350€ht/jour/personne - 6 personnes minimum-15 maximum

Durée

3 jours (21 heures).

Pré-requis

Pas de pré-requis nécessaire.

Programme

Accueil, icebreaker/energizer, attentes des participants.

En amont du Jour 1 – collecte de lettres de proches spécifiques pour l'exercice.

Jour 1 – Collecte de données

1.Introduction à la méthode ISMA Talents®

* Enjeux de l'effectuation et concepts associés

2.Extraction de données à partir des lettres

* Identification en groupe des Unités de sens

3. Découverte de la logique effectuale

* Exercice d'application

Jour 2 – Associations des données

4. Création d'arborescences à partir des données associées

* Associations en intersubjectivité pour chaque profil

Jour 3 – Raison d'être & applications professionnelles

5. Émergence de la Raison d'être

* Pour chaque profil : construction d'une phrase englobant l'ensemble de l'arborescence.

6. Dans quels domaines ma raison d'être est-elle désirable ?

* Matrice besoins et requérants à partir des raisons d'être
* Découverte des possibilités d'engagement

7. Débriefing Tête-cœur-corps et temps de célébration

6 Les éco-gestes

Réduire son impact environnemental au quotidien



Sandra MARECAUX

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux de la transition écologique dans son quotidien.

- Maîtriser l'impact de sa consommation sur l'environnement dans les domaines suivants :
  - La biodiversité
  - L'eau
  - L'électricité
  - La mobilité
  - Les achats responsables
  - Les déchets
  - La pause repas
  - L'entretien des locaux

+ Pédagogie ludique & active
+ Prise de conscience
+ Outil pragmatique mobilisable immédiatement
+ Mémo téléchargeable

Formation en

Présentiel | Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de comprendre les enjeux de la transition écologique dans leur quotidien et de maîtriser l'impact de leur consommation sur l'environnement.

Modalités
de formation

Public
Toute personne souhaitant réduire l'impact environnemental de son entreprise.
Niveau débutant

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/par personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée
2 jours (14 heures).

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

Module 1 :
La biodiversité
- Définition
- Les principales causes
- Création de valeur pour l'entreprise
- Actions à mettre en place

Module 2 :
La gestion de l'eau
- Pourquoi réduire sa consommation d'eau
- Mettre en place des actions responsables
- Comment conduire une démarche d'économie d'eau
- Où trouver des financements ?

Module 3
La gestion des énergies
- Pourquoi lutter contre le gaspillage énergétique
- On passe à l'action !
- Engager vos collaborateurs

Module 4
La mobilité durable
- Définition
- Avantages et obligations
- Solutions
- Aides

Module 5
Les achats responsables
- Définition
- Les 3 piliers des achats responsables
- Les avantages
- Les 3 catégories d'achat
- A vous de jouer !

Module 6
La gestion des déchets
- Pourquoi réduire ses déchets
- Les types de déchets
- Le tri, passer à l'action
- Réduire les déchets à la source avec le zéro déchet
- Où trouver les financements ?

Module 7
La pause repas
- La pause café
- La restauration collective
- Le coin cuisine
- Déjeuner en extérieur

Module 8
L'entretien des locaux
- Pourquoi passer au vert !
- Quelques conseils
- Décrypter les produits toxiques et les pictogrammes

Agir pour un numérique responsable

7



Sandra MARECAUX

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre l'impact du numérique sur l'environnement
- Identifier les sources de pollution numérique
- Mettre des actions responsables en place
- Maîtriser l'utilisation des équipements
- Numérique achats responsables
- Maîtriser la fin de vie des équipements
- Impliquer les collaborateurs

+ Pédagogie ludique & active
+ Prise de conscience
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de comprendre l'impact du numérique sur l'environnement et d'adopter les bonnes pratiques au quotidien.

Modalités
de formation

Public
Toute personne souhaitant se former au numérique responsable ou devenir référent au sein de sa société - collaborateur de bureau.

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/par personne- 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée
1 jour (7 heures).

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Se munir d'un ordinateur, à défaut d'un téléphone avec accès internet.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

Comprendre l'impact du numérique sur l'environnement
* Etablir sa feuille de route
* Les chiffres clés
* Mettre des actions responsables en place
* Maîtriser l'utilisation des équipements
* Numérique achats responsables
* Maîtriser la fin de vie des équipements
* Impliquer les collaborateurs

Identifier les sources de pollution numérique
* Les sources d'émission numériques
* Calculer votre impact environnemental

Mettre des actions responsables en place
* Ecoconception
* Énergie
* La navigation internet
* Le téléphone
* L'impression
* La boîte mail
* Le stockage
* Les réseaux sociaux

Maîtriser l'utilisation des équipements
* La méthode des 4 R
* Bien choisir et entretenir ses équipements
* Recherche et mise en pratique

Numérique achat responsable
* La méthode BISOUS
* Bien acheter
* A vos recherches !

Maîtriser la fin de vie de ses équipements
* Qu'est-ce qu'un DEEE
* Le recyclage
* A vos recherches !

Impliquer les collaborateurs
* Ebauche de la charte « Le numérique responsable »

Communication



Les experts
Communication



Gwennaëlle ROUL



Sabrina GUIBOUD



Sébastien JACOB

Titre et qualité des formateurs

Nos formateurs intervenants possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.

1

Mobiliser les fondamentaux de la communication

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre pourquoi et comment bien communiquer
- Adopter les comportements et postures adaptés à l'ambition de l'entreprise en termes de relation clients

+ Pédagogie active et ludique
+ Mise en situation pour ancrer les messages
+ Boîte à outils mobilisables immédiatement
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de maîtriser les techniques de communication essentielles

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne-6 personnes minimum - Inter entreprise.

Durée
1 jour (7 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

Mise en confiance des participants
Présentation sous forme de vidéo par les participants

1. Le sens de la communication
- L'importance de la communication
- Impacts de la communication sur son bien-être relationnel

2. Les composantes de la communication
- Le verbal, le non-verbal et le para-verbal

3. Reconnaître et adopter les bonnes attitudes
- Identifier les principaux pièges de la communication
- L'écoute active, la reformulation, le questionnement, les attitudes de Porter

4. La relation client «made in...»
- Application de ces méthodes sur les fiches rituels

2

Mieux communiquer pour travailler en équipe

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Mettre en œuvre les principes de base de la communication
- Se positionner dans le groupe et agir en synergie

+ Pédagogie active et ludique
+ Mise en situation pour ancrer les messages
+ Boite à outils mobilisables immédiatement
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de maitriser les principes fondamentaux de la communication et d'optimiser le travail en équipe. Particulièrement recommandée lors d'une création d'équipe, elle est également appropriée pour re-booster une équipe en place et poser les bases d'un travail collaboratif efficient

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur œuvrant en équipe

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée
1 jour (7 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1. Identifier les fondamentaux de la communication :
- Décrire le schéma de la communication
- Les différents intervenants dans la communication
- Les moyens et outils de communication
- Le cadre de référence

2. Identifier les fondamentaux de la cohésion d'équipe :
- Les objectifs du travail en équipe
- Les clés de la cohésion d'équipe
- Création et mise en œuvre d'une charte d'équipe
- Fédérer

3

Prendre la parole en public

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Affirmer sa présence lors de ses interventions orales
- S'exprimer avec énergie et plaisir
- Gagner en authenticité
- Intéresser l'auditoire

+ Pédagogie active et ludique
+ Outils mobilisables immédiatement
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de captiver leur auditoire en gérant leur énergie dans la prise de parole tout en sachant l'attitude à adopter si l'interlocuteur «décroche» ou s'ennuie.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur en relation avec le public

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €h/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée
2 jours (14 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

- Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)
  - **1. En amont du présentiel : Autodiagnostic pour faire un point sur ses pratiques,**
  - **2. Prendre conscience de soi, par sa parole : ce que je fais quand je parle,**
    Les fonctions essentielles de la parole :
    - Sensorielle,
    - Motrice,
    - Emotionnelle,
    - Intellectuelle.

    Les mécanismes du langage parlé.
    Les principes de la "parole juste".
  - **3. Développer sa présence, son énergie :**
    - devenir acteur dans sa relation à l'autre
  - **4. Inciter à l'action :**
    - donner envie d'intéresser l'auditoire
  - **5. Plan d'action :**
    - Mise en œuvre de 7 conseils ou astuces chaque semaine pendant 7 semaines.

4

Animer une réunion constructive

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Préparer efficacement une réunion
- Piloter la réunion avec méthode pour atteindre l'objectif
- Obtenir l'implication des participants pour exploiter la richesse du groupe et garantir des résultats concrets
- Gérer les comportements difficiles et les situations délicates en réunion

+ Pédagogie active
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'acquérir les fondamentaux pour préparer et animer avec efficacité.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur qui anime ou participe à des réunions ou groupes de travail

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée
2 jours (14 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Travail d'équipe.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

Autodiagnostic de mes pratiques

1 – Préparer une réunion :

- Définir concrètement l'objectif à atteindre à la fin de la réunion,
- Impliquer les participants en amont, utiliser les outils (digitaux ou classiques) simples pour les mobiliser,
- Choisir sa posture d'animateur en fonction de l'objectif des participants,
- Utiliser un outil structurant pour préparer la réunion et parvenir à l'objectif,
- Choisir pour chaque étape les techniques d'animation appropriées.

2 – Piloter la réunion pour atteindre l'objectif :

- Soigner l'introduction pour affirmer son leadership d'animateur,
- Mettre en mouvement le groupe,
- Utiliser les techniques de communication qui favorisent l'implication pour exploiter la richesse du groupe,
- Cadrer la réunion pour respecter le timing et focaliser l'énergie du groupe sur l'objectif,
- Obtenir l'engagement de chaque participant en fin de réunion,
- S'organiser pour diffuser le compte rendu dès la fin de la réunion

3 – Gérer les situations difficiles en réunion :

- Traiter avec souplesse les objections et les freins des participants,
- Renforcer son aisance face aux comportements difficiles,
- Repérer les bonnes pratiques à renforcer pour réussir ses réunions à distance.

5 Animer un brief efficace

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir préparer et conduire une prise de parole courte et efficace
- Améliorer son aisance à l'oral
- Réussir ses interventions spontanées

+ Pédagogie active
+ Formation personnalisable
+ Boite à outils mobilisables à l'issue
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'acquérir les fondamentaux pour préparer et animer un brief avec efficacité.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur qui anime des brief ou des interventions ponctuelles

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise.

Durée
2 jours (14 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Travailler en équipe

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

Autodiagnostic de mes pratiques

1 – Préparer une prise de parole :
. Acquérir une méthode simple et structurée du contenu,
. TOP : Thème Objectif et Population cible,
. Outil : à chaque auditoire ses auxiliaires visuels.

2 – Utiliser son corps pour parler avec aisance :
. Les mécanismes du trac, les leviers pour le gérer,
. Identifier son fonctionnement en situation de prise de parole en public,
. Une respiration complète et détendue, une voix vivante et captivante, des gestes et attitudes pour être plus à l'aise et plus efficace.

3 – Installer et entretenir la relation à l'auditoire :
. Capter l'attention et la garder,
. Intéresser et motiver son auditoire.

4 – Booster l'efficacité de ma prise de parole :
. Une prise de parole structurée,
. Introduction attractive et conclusion réussie,
. Expression choisie des émotions : outil de conviction,
. Savoir convaincre pour susciter l'engagement.

5 – Faire face aux situations difficiles :
. Savoir répondre aux objections et aux questions délicates,
. Les objections comme des points d'appui et le reflet du besoin de mes interlocuteurs,
. Les « comportements perturbants » et comment les gérer

Relation client



Les experts

Relation client



Marc SZTACH



Lydie MOINE



Brigitte BLANCHET

Titre et qualité des formateurs

Nos formateurs intervenants possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.

1 Personnaliser la relation client

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Ecouter les clients et comprendre ce qui contribue à leur satisfaction
- Comprendre et analyser les critères du parcours clients dans mon activité
- Identifier les éléments qui permettent d'améliorer la satisfaction des clients dans mon activité
- Contribuer à l'amélioration du service client : comportement, état d'esprit, écoute active...

+ Pédagogie active et ludique
+ Formation personnalisable
+ Fiche rituel de la relation client
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de faire preuve au quotidien d'un état d'esprit service client et de contribuer à la réussite du parcours client dans leur environnement professionnel de tous les jours.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur en relation avec le public

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée
1 jour (7 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Etre en relation avec la clientèle.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1. LES BASES DE LA SATISFACTION
- Ecouter et comprendre les critères de la satisfaction client.

2. LES ETAPES DU PARCOURS CLIENT
- Comprendre le choix des indicateurs et leurs impacts sur la satisfaction client.

3. ANALYSE DU PARCOURS CLIENT
- Analyser les indicateurs de mon activité pour mesurer sa contribution à la satisfaction des clients de l'entreprise.

4. AGIR POUR LE PARCOURS CLIENT
- Me responsabiliser pour favoriser la satisfaction client au quotidien dans mon activité.

2

S'adapter aux modes de consommation du client

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier l'évolution des modes de consommation
- Comprendre le modèle de base de la grande distribution et son évolution jusqu'à nos jours
- Elaborer des plans d'action en réponse aux nouveaux modes de consommation

+ Pédagogie active
+ Formation personnalisable
+ Utilisation des cas concrets des stagiaires
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de comprendre l'évolution des modes de consommation et leur impact sur le modèle économique de la distribution et la nécessité de repenser et adapter leurs acquis face aux changements.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur en relation avec le public

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Etre en relation avec la clientèle.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1. L'évolution des modes de consommation :
- Les années 60,
- la fin des années 60 au milieu des années 70,
- Du milieu des années 70 aux années 80,
- Les années 80,
- le début du XXI siècle,
- Le client aujourd'hui.

2. Caractéristiques :
- Segmentations,
- Attentes.

3. La concurrence
- L'émergence des spécialistes,
- L'essor du hard discount,
- La notion de zone concurrentielle (définition et caractéristiques)

4. Le modèle de base de la grande distribution :
- Les 4 piliers de la distribution,
- La naissance du marketing du point de vente,
- L'essor du merchandising.

5. L'évolution du modèle :
- Le client au cœur du concept,
- L'individualisation de la réponse aux besoins clients.

6. L'évolution de Demain :
- Quelles attentes pour demain ?
- Les pistes d'adaptation en cours d'étude.

3

Mesurer la satisfaction client

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre comment est structurée une enquête
- Comprendre l'importance de se positionner par rapport aux concurrents
- Analyser les indicateurs d'une enquête

+ Pédagogie active
+ Formation personnalisable
+ Formateur expert du sujet
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de mesurer la satisfaction des clients sur les points client et d'en suivre l'évolution dans le temps.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur en relation avec le public, équipier de vente, assistante de caisse, employé commercial

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise.

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

- Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)
- **1. Qu'est-ce qu'une enquête :**
  - Sa composition,
  - Sa structure.
- **2. Pourquoi les enquêtes :**
  - Objectifs,
  - Intérêt.
- **3. Les différentes formes des enquêtes.**
- **4. Les différentes étapes de l'enquête.**
- **5. Les résultats et leur analyse.**
- **6. Positionner son entreprise par rapport à ses principaux concurrents :**
  - Le baromètre concurrence.
- **7. Les points clés du parcours clients.**

4

Dynamiser la relation client

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Faire preuve au quotidien d'un état d'esprit «service client»
- Contribuer à la réussite du parcours client dans mon rayon/secteur

+ Pédagogie active et ludique
+ Formateur expert
+ Boite à outils opérationnelle
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'acquérir les fondamentaux de la relation client.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur en relation avec le public

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

- Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

- **Les bases de la satisfaction :**
  - Ecouter et comprendre les critères de la satisfaction client

- **Les étapes du parcours client :**
  - Comprendre le choix des indicateurs et leur impact sur la satisfaction client

- **Analyse du parcours client :**
  - Analyser les indicateurs de mon rayon/secteur pour mesurer sa contribution à la satisfaction des clients du magasin

- **Agir pour le parcours client :**
  - Me responsabiliser pour favoriser la satisfaction client au quotidien dans mon rayon/secteur.

5

Gérer les relations difficiles avec les clients



Gwennaëlle ROUL

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Détecter les signes et comportements annonciateurs de conflits
- Adopter immédiatement la bonne attitude.
- Développer une stratégie positive d'accueil clients et apprendre à gérer les critiques et les tensions

+ Pédagogie active et ludique
+ Mise en situation pour mieux prendre en main les outils
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de comprendre le processus des conflits pour faire face aux clients difficiles en identifiant précisément les sources d'insatisfaction de la clientèle et en transformant les clients difficiles en clients fidèles.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur en relation avec le public

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz…).

1. Identifier les sources et les mécanismes de conflits :

- Comprendre l'enjeu de la fidélisation clients dans un contexte ultra concurrentiel
- Être capable de hiérarchiser les déclencheurs et adapter sa posture en conséquence

2. Comprendre le mécanisme des émotions et apprendre à les gérer :

- Utiliser les techniques issues des neurosciences pour se positionner face aux clients difficiles
- Gérer son émotivité et son stress et maîtriser les comportements agressifs
- S'approprier la technique de la cohérence cardiaque

3. Savoir désamorcer un conflit par la communication non violente

- Maîtriser la communication verbale et non verbale
- Faire exprimer et accueillir positivement les non-dits et les tensions
- Conclure et trouver un accord avec un client difficile
- Faire face à la menace sans amplifier le conflit ou céder du terrain
- Connaître ses limites et les limites d'un conflit pour ne pas prendre de risques inutiles

Commerce



Les experts
Commerce



Christian DARNAULT



Pierrick PAON



Henri-Pierre LESAFFRE

Titre et qualité des formateurs

Nos formateurs intervenants possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.

1

Construire une stratégie de géomarketing efficace

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître ses concurrents.
- Analyser le positionnement de votre magasin.

+ Pédagogie active et ludique
+ Mise en pratique concrète sur le périmètre du participant
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'identifier la zone de chalandise et son impact sur l'offre commerciale.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur.
Contrats de professionnalisation

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne- 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Travailler en équipe.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

1. Les différentes enquêtes clients au sein de l'entreprise.
- Le parcours client, le panel test,
- Les tables rondes,
- Le client mystère,
- La carte de fidélité,
- l'enquête géomarketing.

2. La zone de chalandise
- Implantation d'un nouveau magasin.

3. Du national au tissu local.
- Les engagements des points de vente dans le tissu local,
- Votre point de vente, quels engagements ?

4. L'adaptation de l'offre commerciale.
- Analyse de la concurrence directe et indirecte,
- Quels impacts sur l'offre commerciale ?

5. Exercice terrain avec enquête clients.
- 3 axes : la zone de chalandise, l'offre commerciale, la concurrence,
- Analyse réponses enquête sous forme de mindmapping,
- Restitution et conclusion.

2

Optimiser et baisser la démarque

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre la démarque et en identifier les causes
- Mettre en place des actions pour faire diminuer la démarque
- Adapter les bonnes pratiques anti-démarque en magasin
- Adapter les bonnes pratiques anti-démarque en caisse

+ Pédagogie active et ludique
+ Formateur expert
+ Mise en situation pour mieux prendre en main les outils
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de mesurer les enjeux économiques de la lutte contre la démarque.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur amené à manipuler de la marchandise (caisse, rayon, entrepôt)

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Connaître le milieu professionnel de la grande distribution.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1. Définition de la démarque

- La démarque connue,
- La démarque inconnue,
- La casse et le vol,
- Les impacts de la démarque

2. Lutter contre la démarque

- Les moyens à mettre en place,
- Préparer et réaliser un inventaire,
- Les méthodes de comptage.

3. La démarque en magasin

- Identification des produits sensibles,
- Réception : Procédures de contrôle,
- Rangement et tenue des réserves,
- Mise en rayon : la manipulation

4. La démarque caisse

- Le vol,
- Le contrôle de la validité des moyens de paiement,
- La manipulation des articles,
- Le maintien de la propreté et de l'état du matériel.

3

Stop au gaspillage : une gestion éco-responsable

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les sources de gaspillage alimentaire dans votre quotidien personnel et professionnel
- Identifier les impacts sur l'environnement du gaspillage alimentaire et de la mauvaise gestion des déchets
- S'approprier les leviers de réduction du gaspillage alimentaire et d'une meilleure gestion des déchets

+
- + Pédagogie active et ludique
- + Formateur expert
- + Mise en situation pour mieux prendre en main les outils
- + Possibilité d'accompagnement
- + Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de maîtriser les enjeux du gaspillage alimentaire et la gestion des déchets dans votre établissement et dans leur vie quotidienne.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur en contrat de professionnalisation et employé

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Faire partie d'une équipe magasin.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

DECOUVERTE TERRAIN

- Observation des pratiques sur la surface de vente, les réserves, la réception,

UN ENJEU BIEN REEL

- Les enjeux de l'anti gaspi,
- Les chiffres du gaspillage alimentaire : le contexte à l'international, en France,
- Quiz que savez-vous du gaspillage alimentaire ?
- Les déchets quelle durée de vie ?

MOI, "ANTI GASPILLEUR"

- La parole aux aliments,
- Quel gaspilleur êtes-vous ?
- Quelles sont les bonnes pratiques ?

L'ANTI GASPI DANS L'ENTREPRISE

- L'anti gaspi dans les surfaces de vente,
- La démarque,
- L'engagement de l'entreprise,
- Les filières de valorisation des déchets,
- Passe ton BAC ou comment bien recycler en magasin,
- La méthanisation des biodéchets,
- Le concept des dates courtes,
- Les exemples de bonnes pratiques en magasins, les récompenses.

EXERCICE TERRAIN

- La chasse aux bonnes pratiques

Découvrir la gestion d'entreprise

4

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Intégrer les grandes notions de gestion
- Comprendre les principaux éléments de la communication financière faite par les médias et les entreprises
- Situer l'impact des actions de chacun sur les comptes
- Identifier ma contribution à la performance d'une entreprise

+ Pédagogie active
+ Formation opérationnelle : utilisation des cas des participants
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de s'initier à la gestion économique d'une entreprise, d'identifier les grands enjeux d'une entreprise et de s'approprier les mécanismes des principaux indicateurs économiques.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur, équipier, assistant, conseiller, animateur appelé à utiliser les outils de gestion

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise.

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

Rappeler les principes de gestion des finances dans la vie personnelle
- Faire la distinction entre le suivi des revenus et charges et, l'état du patrimoine

Connaître les principales rubriques du tableau de bord
- Faire la distinction entre le compte de résultat et le bilan

Comprendre l'importance d'une bonne gestion du compte de résultat et du bilan à travers une simulation de création d'entreprise
- Comprendre l'importance de la gestion de la trésorerie

Les enjeux économiques d'une entreprise
- Faire le lien avec les indicateurs opérationnels de performance

Comprendre les principaux indicateurs
- Maîtriser certains calculs fondamentaux (TVA, marge, % de croissance)

Les gestes métier des différents acteurs
- Faire le lien avec les actions opérationnelles

Maîtriser l'art de la vente

5



Delia Masseran

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir les composants d'un acte de vente et ses freins
- Identifier les differentes techniques de vente
- Appliquer les techniques de vente et challenger son équipe.
- Identifier les produits selon les besoins du client

+ Pédagogie active
+ Ressources individualisées
+ Mise en pratique
+ Boite à outils directement applicables

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et active, vous rendra plus habile dans l'art de la vente. Vous maîtriserez différentes techniques de vente et saurez motiver vos collaborateurs par des challenges captivants

Modalités
de formation

Public

Collaborateurs, managers, dirigeants

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum, 10 max - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Envisager de travailler comme vendeur (se) ou être déjà en poste

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

Définir les composants d'un acte de vente et ses freins :

- comprenez les éléments essentiels qui forment un acte de vente réussi
- identifiez les barrières qui peuvent entraver ce processus pour mieux les surmonter.

Identifier les differentes techniques de vente :

- familiarisez-vous avec les méthodes et astuces pour séduire vos clients et valoriser vos produits.

Appliquer les techniques de vente :

- mise en œuvre de ces techniques pour transformer chaque interaction client en une expérience positive.

Identifier les produits selon la vie du client :

- présenter et recommander des produits en fonction des besoins et/ou des moments de la journée.

Formation métier(s) du commerce



Les experts

Formation métier(s) du commerce



Christophe VALLICCIONI



Xavier BLEUZE



Sandrine FERRANDEZ

Titre et qualité des formateurs

Nos formateurs intervenants possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.

1 Comprendre les règles d'hygiène alimentaire

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les basiques de la microbiologie
- Respecter les règles d'hygiène
- Respecter la chaine de la sécurité alimentaire et les obligations légales

+ Pédagogie active et ludique
+ Echange d'expérience
+ Formateur expert
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en

Présentiel | Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'acquérir les bases pour veiller au respect de l'hygiène alimentaire dans leur environnement de travail.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur dont l'activité est en rapport avec l'alimentaire

Tarif
1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise.

Durée
1 jour (7 heures)

Pré-requis
Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Exercer un métier en rapport avec l'alimentaire

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

Introduction à la sécurité alimentaire

1. Le monde des microbes :
- Qu'est-ce qu'un microbe?
- La multiplication
- Les moyens de prévention
- Les germes

2. Les règles d'hygiène de base :
- L'hygiène du personnel
- Le nettoyage et la désinfection
- La protection des produits et la contamination croisée
- Le respect des températures
- Le respect des DLC et de la réglementation

3. La chaine de la sécurité alimentaire et les obligations légales :
- Le référentiel
- Les outils de la qualité
- Le rôle des institutions
- Les retraits

Conclusion

2

Réussir sa mise en rayon

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les plans d'implantation des produits alimentaires et non alimentaires
- Connaître les principes de rotation des produits et de gestion des ruptures
- Connaître les consignes de rangement et de nettoyage de l'entreprise

+ Pédagogie active et ludique
+ Mise en situation pour mieux prendre en main les outils
+ Formateur expert
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de réussir le face à face clients/marchandises en renforçant leur professionnalisme dans la mise en rayon.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur, assistant (e) de caisse, équipier (e) de vente

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures).

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

- Organiser sa réserve,
- Préparer les réassorts,
- Organiser sa palette,
- Rassembler et utiliser le matériel nécessaire à la mise en rayon,
- Utiliser un transpalette,
- Enlever les invendables,
- Effectuer les rotations,
- Maintenir le rayon propre et rangé,
- Faciliter la lisibilité du linéaire pour le client,
- Déballer les marchandises,
- Remplir le rayon conformément aux plans d'implantation,
- Identifier les ruptures,
- Evacuer les cartons.

3 Préparer une commande conforme

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Décrire la méthode de préparation de commande
- Identifier la conformité des produits.
- Connaître les points de contrôle validant une commande

+ Pédagogie active et ludique
+ Mise en situation pour mieux prendre en main les outils
+ Formateur expert
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de préparer une commande conforme aux attentes du client et aux procédures de l'entreprise.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur préparateur de commandes en logistique ou drive

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes au minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures).

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

Introduction

- Le lexique du langage spécifique métier.
- Identifier les références et la conformité.
- Se familiariser avec les différents outils de travail.
- Identification des étapes de préparation de commandes.
- Les différents points de contrôle.
- Situer son poste dans l'organisation de l'entrepôt.

Conclusion

4

Prévenir les risques liés à la manutention

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Prendre conscience des risques liés à la manutention
- Comprendre l'importance de la préparation à l'effort pour diminuer les risques
- Appliquer les bons gestes et postures en s'adaptant à chaque situation
- Comprendre l'importance de la récupération après l'effort pour diminuer les risques
- Respecter les consignes de sécurité pour limiter les risques de manutention

+ Pédagogie active et ludique
+ Adaptation au poste de chacun
+ Mise en situation pour mieux appliquer les postures
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de diminuer les risques liés à la manutention en appliquant les principes de sécurité physique et d'économie d'effort.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur préparateur de commandes, hôtesse de caisse.

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Être sensibilisé sur les consignes de sécurité liées à la manutention

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1. Les pathologies liées aux mauvais gestes :

- Les pathologies des articulations, des muscles, de la colonne vertébrale,
- L'anatomie du dos,
- Les causes des douleurs.

2. La préparation à l'effort :

- L'échauffement,
- La tonification musculaire,
- Exercices d'entraînement.

3. Les bons gestes de la manutention :

- L'alignement postural et la superposition des centres de gravité,
- l'utilisation du corps et l'équilibre corporel,
- La mise sous charge et l'utilisation de la charge

4. La récupération après l'effort :

- L'étirement,
- La relaxation,
- L'hygiène de vie.

5. Les autres risques liés à la manutention :

- La manutention mécanique : circulation et chutes

5 Découvrir l'entrepôt logistique

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Découvrir les étapes de la réception en magasin
- Comprendre les contraintes de la mise en rayon

+ Pédagogie active
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Sortir du cadre pour comprendre un autre univers
+ Echanges avec les équipes d'entrepôt

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'intégrer les spécificités et les contraintes du magasin pour mieux comprendre l'impact de leurs actions au quotidien.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur, employé ou cadre, en logistique

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement.- - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

- Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)
- **1. Présentation du magasin et des différents services :**
  - Visite de la surface de vente, des réserves et des locaux sociaux,
  - Présentation de l'organisation d'un magasin,
  - Présentation des différents services,
  - Focus sur les processus de réception/gestion des stocks.
- **2. Immersion en réception :**
  - Le déchargement des camions,
  - Le dispatch des palettes,
  - Le traitement des BLI : les manquants et les erreurs.
- **3. Immersion en rayon :**
  - L'éclatement des palettes,
  - La mise en rayon,
  - Le stockage en réserve,
  - Les commandes et la gestion des stocks.
- **4. Questions/échanges avec les différents responsables de services**

Découvrir les coulisses de la grande distribution

6

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir une bonne connaissance de la Grande Distribution
- Comprendre le fondement d'un magasin
- Connaître les politiques commerciales des différentes enseignes

+ Pédagogie active et ludique
+ Formation personnalisable
+ Formateur expert
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de comprendre les enjeux et la politique commerciale de la grande distribution.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur employé commercial

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures).

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

- L'histoire du commerce et de la Grande Distribution
- Le commerce de proximité
- Les différents groupes
- Les implantations en France et dans le monde
- Les différents formats
- Les différents services marchands
- Le magasin type
- L'environnement économique
- Les politiques commerciales

Digital



Les experts
Digital



Sébastien GEAY



Lauralee BONNET



Frédéric JOURDAN

Titre et qualité des formateurs

Nos formateurs intervenants possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.

1 Mobiliser les outils digitaux au service de la satisfaction client

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Expliquer les évolutions digitales
- Restituer les enjeux du digital dans le commerce
- Identifier et expérimenter les supports digitaux pour satisfaire le client
- Développer des réflexes digitaux pour accompagner le client et améliorer son propre quotidien

+ Pédagogie active et ludique
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'identifier les impacts de la « révolution » digitale sur les habitudes de consommation des clients et les enjeux de la stratégie omnicanale.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur, employé, contrat de professionnalisation

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne 6 personnes minimum - Interentreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Être sensibilisé aux nouvelles technologies. Travailler en équipe.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

1. Les enjeux du digital pour les entreprises.

- Définir le digital, l'omnicanal, le shopper omnicanal,
- Distinguer les nouvelles attentes des consommateurs,
- Restituer les enjeux liés au digital des entreprises,
- Expliquer la stratégie omnicanale des entreprises.

2. Préparer son achat : s'informer sur un produit.

- Lister les supports digitaux disponibles d'aujourd'hui et les tendances pour demain,
- Identifier les avantages pour le client/pour l'entreprise, des outils digitaux,
- Retracer le parcours d'achat du shopper omnicanal.

3. Réussir son achat : tester le produit et l'acheter.

- Définir les applications digitales de commerce,
- Identifier comment intervenir/accompagner le client en entreprise selon sa fonction, son secteur/rayon,
- Expliquer comment le client peut communiquer sur l'entreprise,
- Lister les plateformes et les réseaux sociaux que les clients peuvent utiliser pour faire partager leur expérience,
- Promouvoir les applications en entreprise, à son niveau

4. Être satisfait des services : communiquer.

- Expliquer comment le client peut communiquer sur l'entreprise,
- Lister les plateformes et les réseaux sociaux que les clients peuvent utiliser pour faire partager leur expérience,
- Promouvoir les applications en entreprise, à son niveau.

2

Gagner du temps grâce à l'IA

"Chat GPT " Niveau 1



Delia Masseran

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les différentes fonctions de Chat GPT
- Interagir avec Chat GPT
- Identifier les différentes extensions et leur utilisation
- Utiliser la plateforme Chat GPT et interagir avec .

+ Pédagogie active
+ Ressources individualisées
+ Mise en pratique
+ Boite à outils directement applicables

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'integrer l'utilisation de Chat GPT dans leurs postes et d'optimiser leur temps de travail.

Modalités
de formation

Public

Collaborateurs, managers, dirigeants et chefs d'entreprise

Tarif

1500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250€/jour/personne-6 personnes minimum-Inter entreprise

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Savoir naviguer sur le web
Avoir un ordinateur ou tablette.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

Connaître les différentes fonctions de l'intelligence artificielle Chat GPT :

- Comprendre le fonctionnement de base de Chat GPT.
- Explorer les capacités et limites de l'intelligence artificielle.

Interagir avec Chat GPT:

- Apprendre à poser des questions efficacement.
- Comprendre comment interpréter et utiliser les réponses.

Identifier les différentes extensions et leur utilisation :

- Découvrir les extensions populaires et leur application pratique.
- Apprendre à intégrer Chat GPT dans différents outils et plateformes.

Utiliser la plateforme Chat GPT et interagir avec :

- Naviguer sur la plateforme et comprendre son interface.
- Pratiquer l'utilisation de Chat GPT à travers des exemples concrets.

3

Automatiser les tâches chronophages avec l'IA



Delia Masseran

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les tâches chronophages
- Prendre connaissance du no-code
- Identifier les plateformes compatibles avec l'IA
- Création d'un processus d'automatisation

+

+ Pédagogie active
+ Ressources individualisées
+ Mise en pratique
+ Boite à outils directement applicables

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'integrer l'utilisation de Chat GPT dans leurs postes et d'optimiser leur temps de travail.

Modalités
de formation

Public

Collaborateurs, managers, dirigeants et chefs d'entreprise

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne 6 personnes minimum - Interentreprise

Durée

1 jour (7heures)

Pré-requis

Avoir un ordinateur ou une tablette
Savoir naviguer sur le web et avoir assisté au niveau 1

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

Identifier les tâches chronophages :

- Reconnaître les activités qui prennent un temps disproportionné dans le travail quotidien.
- Comprendre comment l'automatisation peut améliorer l'efficacité

Prendre connaissance du no-code :

- Découvrir les principes et avantages des outils no-code.
- Apprendre à utiliser des outils no-code pour l'automatisation.

Identifier les plateformes compatibles avec l'IA :

- Explorer les différentes plateformes intégrant l'IA
- Comprendre les critères de sélection d'une plateforme pour l'automatisation.

Création d'un processus d'automatisation pour la publication des posts sur les réseaux sociaux :

- Apprendre à automatiser la création et la publication de contenu.
- Utiliser l'IA pour optimiser le calendrier de publication et l'engagement.

Accompagnement de l'entrepreneur



Les experts

Accompagnement de l'entrepreneur



Martin LEBRUN

Titre et qualité des formateurs

Nos formateurs intervenants possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.

1 Organiser la gestion administrative de son entreprise

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les différentes étapes administratives de l'entreprise – de la création au recrutement du 1er salarié
- Connaître les outils efficaces et les logiciels existants pour optimiser l'organisation administrative de sa future entreprise – gestion fournisseurs, gestion clients, gestion RH, organisation des systèmes d'information

Caroline GARENCE

+ Pédagogie active
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de placer la productivité administrative au cœur du système d'information de l'entreprise, d'organiser les informations pour les diffuser, de faciliter les relations de l'organisation avec les tiers en assurant de manière fiable la gestion administrative, d'optimiser la gestion du personnel à venir et de trouver une organisation optimale.

Modalités
de formation

Public
Créateur d'entreprise,
Repreneur d'entreprise

Tarif
600 €/personne hors frais de déplacement - Intra ou Inter entreprise
1 à 6 personnes

Durée
6 Heures (3 sessions de 2 H).

Pré-requis
Etre en phase de création ou de reprise d'entreprise

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

1ère partie : Principes généraux
- Qu'est-ce que la gestion administrative ?
- Pourquoi s'organiser pour l'organiser ?
- Les étapes administratives avant la création
- Les étapes administratives pour préparer la création

2ème partie : Organisation des systèmes d'information
- 1. Gestion fournisseurs
  Revue des documents et actions, organisation de dossiers, outils, cas pratiques
- 2. Gestion clients
  Revue des documents et actions, organisation des dossiers, outils, cas pratiques
- 3. Gestion du personnel
  Revue des documents et actions, organisation des dossiers, outils, cas pratiques
- 4. Gestion administrative/organisation avec les tiers
  Revue des tiers, des documents et des actions, organisation des dossiers, organisation des relations, outils, cas pratiques

3ème partie : Focus – mise en application
- Mise en application avec 2 cas pratiques complets
- Proposition d'une organisation administrative adaptée

2

Réussir sa création ou reprise d'activité



Martin LEBRUN

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Avoir les connaissances de bases des différents domaines à maîtriser pour la gestion d'une activité.
- Être capable de visualiser le parcours du créateur / repreneur d'activité.
- Définir des stratégies efficaces et cohérentes
- Posséder les outils nécessaires à la prise de décision
- Budgétiser son projet
- Piloter parfaitement son activité

+ Formation opérationnelle : Nombreux outils applicables immédiatement
+ Formation basée sur les cas des stagiaires

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra aux participants d'acquérir les compétences variées requises dans les divers domaines des métiers de gérant ou d'entrepreneur. C'est un condensé des savoirs indispensables à la maîtrise des différentes clés de réussite

Modalités
de formation

Public

Toute personne désirant créer ou reprendre une activité.

Tarif

1 500 €/jour hors frais de déplacement - Intra entreprise
250 €/jour/personne - 6 personnes minimum - inter entreprise

Durée

5 Jours (35 Heures)

Pré-requis

Avoir un projet de création ou de reprise d'activité.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

Les modalités administratives
- Qui sont les interlocuteurs clés ?
- Le département, la région et l'état
- Les aides et les subventions

Partie légale
- Quels sont les droits et obligations ?
- Le statut social
- La masse salariale
- Les différents contrats

Marketing et communication
- Le marché
- Comment fixer son prix
- Les différentes stratégies
- Quel positionnement viser ?
- Etablir un business plan

Budget et pilotage d'un projet
- Budgétiser son projet
- Identifier les indicateurs et ratios importants
- Détecter les signaux d'alertes
- Comprendre le rôle des différents organismes



SCAN ME

contact@isteaconseil.fr

ISTÉA CONSEIL